Niveau(x) d'enseignement: 7 Numéro ISN : 9532
Centre d'intérêt: 875

Auger, Denis.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship dans les techniques biologiques / Denis Auger, Andrée Déry-Lajoie. -- [Sherbrooke] : Collège de Sherbrooke ; [Québec] : Direction générale de l'enseignement collégial, [1990].
iv, 98, [88] p. ; 28 cm.

Bibliogr.: p. 86-87. Glossaire.

Vedette(s)-secondaire(s): Déry-Lajoie, Andrée • Collège de Sherbrooke • Québec (Province). Direction générale de l'enseignement collégial

Descripteur(s): Techniques biologiques • Besoins de formation • Programme de formation • Questionnaire • Collégial (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Entrepreneurship

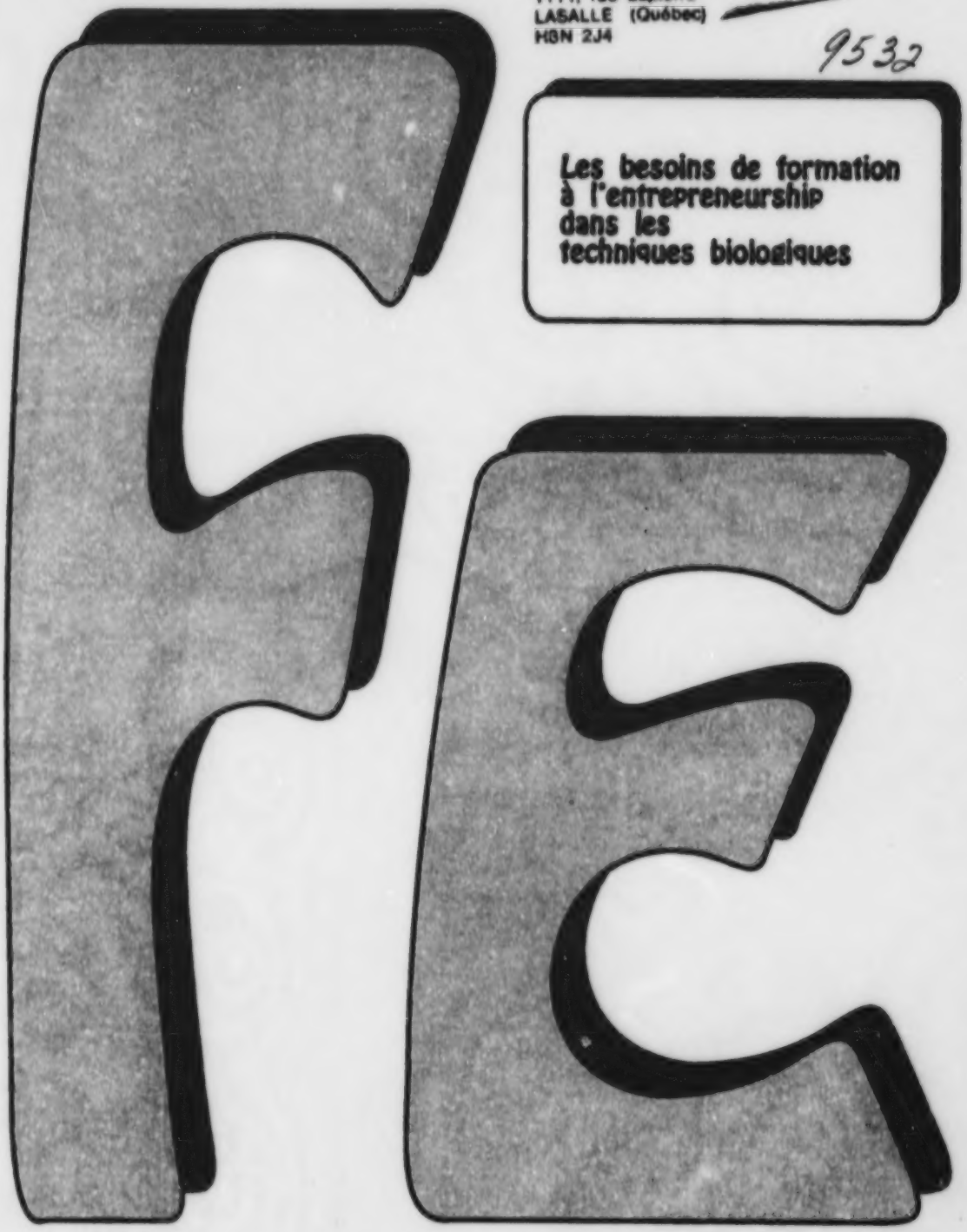
Le but de ce rapport est d'évaluer la pertinence d'une formation collégiale en entrepreneurship auprès de la clientèle des techniques biologiques des collèges du Québec. Pour ce faire, on définit d'abord les besoins de formation de la clientèle étudiante inscrite dans les programmes ouverts à l'entrepreneurship au moyen de l'analyse d'informations recueillies par questionnaire auprès de 448 étudiants en techniques biologiques, répartis dans 14 collèges. En deuxième lieu, on met au clair, dans la fonction d'entrepreneur, les caractéristiques n'ayant pas été développées chez l'étudiant dans le cadre de son programme en utilisant les moyens suivants: a) une enquête auprès de 17 entrepreneurs ayant déjà complété une technique dans un programme ouvert; b) une analyse des contenus des différents programmes ouverts. Finalement, l'analyse des résultats révèle, dans ses grandes lignes, que l'intention d'entreprendre est généralement forte et répandue chez les finissants de ces programmes. Une part importante des finissants considèrent qu'une formation entrepreneuriale est essentielle pour se lancer en affaires et ils seraient prêts à s'inscrire à des cours additionnels dans ce sens. Généralement, les perceptions des entrepreneurs confirment celles des étudiants.

Type de document:

CENTRE DE DOCUMENTATION COLLÉGIALE
1111, rue Lapierre
LASALLE (Québec)
H8N 2J4

9532

Les besoins de formation à l'entrepreneurship dans les techniques biologiques



Québec

Les besoins de formation à l'entrepreneurship dans les techniques biologiques

Auteurs:

Denis Auger
Andrée Déry-Lajoie

Collège de Sherbrooke

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Science
Direction générale
de l'enseignement collégial

Juin 1990

Etude de pertinence effectuée dans le réseau des collèges du Québec
sous la direction du Service des programmes de la
Direction générale des études collégiales

Avec le support du Service de recherche et développement
du Collège de Sherbrooke

Tout au long de ce document, le mode masculin est utilisé dans
son acceptation générique, sans intention de discrimination
et dans le seul but d'alléger le texte.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION 6

CHAPITRE 1

Résultats pour l'ensemble des programmes

1. L'ENQUETE AUPRES DES ETUDIANTS 11
   - 1.1. LE PORTRAIT DE L'ÉTUDIANT 11
   - 1.2. OBJECTIF 1: L'INTENTION D'ENTREPRENDRE 12
   - 1.3. OBJECTIF 2: LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE ... 13
   - 1.4. OBJECTIF 3: LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 15
2. L'ANALYSE DES PROGRAMMES 17
   - 2.1. LES RÉSULTATS POUR L'ENSEMBLE DES PROGRAMMES 17
   - 2.2. LES RÉSULTATS PAR FAMILLE DE PROGRAMMES 18
   - 2.3. LES RÉSULTATS PAR PROGRAMME 19
3. L'ENQUETE AUPRES DES ENTREPRENEURS 20
   - 3.1. LES BESOINS DE FORMATION AU NIVEAU DES TÂCHES ET DES CONNAISSANCES ENTREPRENEURIALES. 20
   - 3.2. LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE 21
4. CONCLUSION 23

CHAPITRE 2

Méthodologie de l'étude

1. LE DOMAINE DE L'ETUDE 26
   - 1.1. LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR 26
   - 1.2. LE CHOIX DES PROGRAMMES DE L'ÉTUDE 26
2. METHODES DE COLLECTE DES DONNEES 28
   - 2.1. METHODE RELATIVE A L'OBJECTIF I 28
   - 2.2. METHODE RELATIVE A L'OBJECTIF 2 29

CHAPITRE 3

Résultats par programme

1. TECHNIQUES DENTAIRES (110.01) 36
   - 1.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 36
   - 1.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 37
   - 1.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 37

2. DENTUROLOGIE (110.02) 38
   - 2.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 38
   - 2.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 39
   - 2.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 39

3. ACUPUNCTURE (112.01) 40
   - 3.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 40
   - 3.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 41
   - 3.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 41

4. ORTHESES ET PROTHESES (144.03) 43
   - 4.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 43
   - 4.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 44
   - 4.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 45

5. ORTHESES VISUELLES (160.01) 46
   - 5.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 46
   - 5.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 47
   - 5.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 47

6. AUDIOPROTHESES (160.02) 49
   - 6.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 49
   - 6.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 50
   - 6.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 50

7. THANATOLOGIE (171.01) 52
7.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 52
7.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 53
7.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 54

8. DIETETIQUE (120.00) 55
8.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 55
8.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 56
8.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 57

9. ECOLOGIE APPLIQUEE (145.01) 58
9.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 58
9.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 59
9.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 60

10. SANTE ANIMALE (145.03) 61
10.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 61
10.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 62
10.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 63

11. AMENAGEMENT CYNEGETIQUE (145.04) 64
11.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 64
11.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 65
11.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 65

12. GESTION ET EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE AGRICOLE (152.03) 68
12.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 68
12.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 69
12.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 69

13. ZOOTECHNOLOGIE (153.01) 71
13.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 71
13.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 72
13.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 72

14. HORTICULTURE LEGUMIERE ET FRUITIERE (153.02) 73
14.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 73
14.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 74
14.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 74

15. HORTICULTURE ORNEMENTALE (153.03) 75
15.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 75
15.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 76
15.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 76

16. GENIE RURAL (153.05) 77
16.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 77
16.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 78
16.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 78

17. PRODUCTIONS VEGETALES (153.06) 79
17.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 79
17.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 79
17.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 80

18. GESTION CONSEIL EN AGRICULTURE (153.07) 81
18.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 81
18.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 82
18.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 82

19. TECHNIQUES EQUINES (155.05) 84
19.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS 84
19.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS 85
19.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP 85

BIBLIOGRAPHIE 86

LEXIQUE 88

LES COLLABORATEURS 96

LISTE DES ANNEXES 99

LISTE DES ANNEXES DE L'ETUDE

1 - Portrait de l'étudiant, par famille de programmes.
2 - L'intention d'entreprendre des étudiants, par famille de programmes.
3 - La pertinence d'une formation entrepreneuriale, selon les étudiants, par famille de programmes.
4 - Les besoins d'une formation entrepreneuriale exprimés par les étudiants, par famille de programmes.
5 - Les unités de formation entrepreneuriale dans les 19 programmes.
6 - Portrait des entrepreneurs, par famille de programmes.
7 - Les besoins d'une formation au niveau des tâches entrepreneuriales, selon les entrepreneurs, par famille de programmes.
8 - Les besoins de formation au niveau des connaissances entrepreneuriales, selon les entrepreneurs, par famille de programmes.
9 - Les connaissances entrepreneuriales prioritaires, selon les entrepreneurs, par famille de programmes.
10 - Résumé des entrevues avec les entrepreneurs.
11 - Opinions émises par les entrepreneurs en groupe de discussion.
12 - Vérification du profil.
13 - Profil du jeune entrepreneur technique.
14 - Classement des programmes " ouverts ou fermés " dans les techniques biologiques.
15 - Questionnaire d'enquête auprès des étudiants.
16 - Répartition des étudiants dans les collèges retenus.
17 - Les thèmes du groupe de discussion avec les entrepreneurs.
18 - Questionnaire auprès des entrepreneurs.
19 - Questions d'entrevue auprès des entrepreneurs.
20 - Calcul des unités de formation entrepreneuriale.
21 - Estimé des unités complémentaires de formation entrepreneuriale, par programme.
22 - Les 19 tableaux statistiques de l'enquête auprès des étudiants, par programme.
23 - Portrait de l'étudiant dans les 19 programmes.
24 - L'intention d'entreprendre des étudiants, dans les 19 programmes.
25 - La pertinence d'une formation entrepreneuriale, selon les étudiants, dans les 19 programmes.
26 - Les besoins de formation à l'entrepreneurship exprimés par les étudiants, dans les 19 programmes.
27 - Les besoins de formation des étudiants ayant un projet d'entreprise, dans les 19 programmes.
28 - Tableau résumant les conclusions, par programme.

INTRODUCTION

La direction du Service des programmes de D.G.E.C. nous mandata pour évaluer la pertinence d'une formation collégiale en entrepreneurship auprès de la clientèle des techniques biologiques des collèges du Québec. Nous poursuivions à cet effet les deux objectifs suivants:

1) Définir les besoins de formation de la clientèle étudiante inscrite dans les programmes ouverts à l'entrepreneurship.
2) Mettre au clair dans la fonction d'entrepreneur, les caractéristiques n'ayant pas été développées chez l'étudiant dans le cadre de son programme d'études.

Nous présentons dès le début les résultats globaux de l'étude afin de situer le lecteur sur les principales tendances observées selon nos trois sources: l'enquête auprès des étudiants, l'analyse des programmes de formation et l'enquête auprès des entrepreneurs.

Nous exposons la méthodologie de l'étude, et nous poursuivons avec les résultats par programme, dans le but de tirer pour chacun d'eux notre conclusion quant à la pertinence d'une formation à l'entrepreneurship.

Une quantité importante d'informations a été placée en annexe afin de donner le plus de clarté au rapport. Cette approche facilitera aussi le travail des personnes qui seraient intéressées éventuellement à utiliser les données de la recherche.

Le présent rapport expose les résultats de l'enquête effectuée dans 19 programmes que nous avons disposés en trois familles (A, B et C) selon un mode de regroupement propre à générer des analyses comparatives valables. Nous présentons à la page suivante, cette structure à laquelle nous nous référerons par la suite.

LE REGROUPEMENT DES 19 PROGRAMMES

Le groupe A

Famille des Techniques reliées aux "Soins et services à la personne":[1]

Sous-groupe " a"	**Répondants**
Techniques dentaires	25
Denturologie	26
Acupuncture	15
Orthèses et prothèses	14
Orthèses visuelles	25
Audioprothèses	8
Thanatologie	13
Sous-total	126
Diététique	106
Total du groupe A	232

Le groupe B

Famille des Techniques des Sciences naturelles:

Ecologie appliquée	11
Santé animale	38
Aménagement cynégétique	13
Total du groupe B	62

Le groupe C

Famille des Techniques agricoles:

Gestion et exploitation de l'entreprise agricole	52
Zootechnologie	38
Horticulture légumière et fruitière	4
Horticulture ornementale	32
Génie rural	12
Productions végétales	2
Gestion conseil en agriculture	10
Techniques équines	4
Total du groupe C	154

Total des familles A, B et C	448

1 Cette famille comprend deux sous-groupes afin de traiter distinctivement le programme *diététique* qui représente une population plus importante en nombre

CHAPITRE
1

Résultats pour l'ensemble des programmes

PLAN DE PRÉSENTATION

Ce chapitre se divise en trois sections qui font connaître les résultats globaux soit pour l'ensemble des dix-neuf programmes ou par famille selon les besoins, dans le but de situer le lecteur avant la présentation des résultats détaillés par programme.

Les sections du texte réfèrent aux trois sources de l'étude:

- L'enquête auprès des étudiants.
- L'analyse des contenus de cours des programmes.
- L'enquête auprès des entrepreneurs.

1. L'ENQUETE AUPRES DES ETUDIANTS

Dans un premier temps, nous tracerons le portrait du répondant et nous exposerons les résultats selon l'ordre des trois principaux objectifs de l'enquête qui étaient de mesurer:

- L'intention d'entreprendre.
- La pertinence d'une formation entrepreneuriale.
- Les besoins de formation à l'entrepreneurship.

1.1. LE PORTRAIT DE L'ÉTUDIANT[1]

Nombre et statut

Nous avons questionné 448 étudiants sur un échantillon visé de 532 finissants pour un taux de réponse de 84%. Ils se répartissaient dans 28 groupes[2] au travers de 19 programmes professionnels des techniques biologiques de 14 collèges du Québec.[3]

Près de 77% d'entre-eux ont été interrogés au moment où ils étaient dans le premier mois de leur sixième session. Les autres le furent dans le quatrième mois de leur cinquième session. Pour les fins de l'analyse, nous les avons tous considérés sur un même pied, comme des "finissants", tous les répondants étant des étudiants de troisième année dans leur programme.

Sexe

Les statistiques montrent que 57% des répondants sont des femmes[4]. On remarque un écart en Diététique où il y a un taux de 93% de femmes et dans les Techniques agricoles avec un taux de 34%.

Age

64% des répondants sont âgés de plus de 21 ans. On constate que ceux de la famille des "Soins et services à la personne" sont plus âgés que la moyenne, exception faite des étudiants en Diététique.

1 Voir annexe 1

2 Un des deux groupes prévus d'Ecologie appliquée n'a pas été rejoint, réduisant le nombre total à 28 groupes.

3 Voir annexe 16

4 La représentation selon le sexe est exprimée en pourcentage du nombre de femmes, celles-ci étant majoritaires dans l'enquête auprès des étudiants.

Expérience professionnelle

L'expérience professionnelle moyenne est de 6,1 mois; elle est toutefois assez inégale d'une famille de programmes à l'autre où l'on observe des écarts en Techniques agricoles (moyenne de 9,8 mois) et en Diététique (2,8 mois).

Expérience administrative

L'expérience administrative moyenne est de 2,5 mois, mais on remarque des écarts en Diététique et en Techniques des sciences naturelles où l'expérience est respectivement de 1,2 et 1,8 mois.

Formation complémentaire

45 % des étudiants affirment avoir fait des lectures[5] en dehors de leur cours, dans le domaine de l'administration.

1.2. OBJECTIF 1: L'INTENTION D'ENTREPRENDRE[6]

Six questions[7] ont servi à mesurer l'intention d'entreprendre qui est la première condition permettant d'évaluer la place d'une formation entrepreneuriale dans les programmes.

La présence de l'intention

Parmi les étudiants, 73% affirment avoir pensé se lancer en affaires et un autre 10% envisagent aussi cette possibilité malgré qu'ils n'en avaient pas l'idée avant qu'on les questionne. On observe aussi que 78% des finissants entreprendraient dans leur domaine de spécialisation.

Le délai de démarrage

Une majorité de 72% des étudiants[8] ont déterminé dans combien de temps ils avaient l'intention de se lancer en affaires selon la répartition suivante:

11%	à la fin de leurs études
19%	après 1 à 2 années
27%	après 2 à 5 années
15%	après plus de 5 années

5 La majorité des étudiants n'ont pas répondu aux autres choix de formation présentés à la question 12.

6 Voir annexe 2

7 Voir annexe 16, les questions 1, 2, 3, 6, 7 et 11

8 Les autres (28%) n'ont pas fait de choix.

La concrétisation dans un projet

L'enquête révèle que 57% des finissants interrogés ont présentement à l'idée un projet d'entreprise.

L'opportunité de réalisation

91% des étudiants croient que la profession qu'ils ont choisie leur offre l'opportunité de se lancer en affaires, comme le démontrent les données suivantes:

17%	estiment que les opportunités sont évidentes.
33%	jugent que le marché offre de très bonnes possibilités.
41%	considèrent le marché difficile mais ouvert.
9%	croient que les conditions du marché ne sont généralement pas favorables.

Ainsi, 50% des finissants estiment que le marché professionnel leur offre de très bonnes possibilités.

La force de l'intention dans les familles de programmes

C'est dans la famille des Techniques agricoles et dans celle des "Soins et services à la personne" (à l'exception de Diététique) qu'on observe les meilleures cotes relativement à l'intention d'entreprendre.

1.3. OBJECTIF 2: LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE[9]

Trois questions[10] ont servi à mesurer la pertinence, qui est la seconde condition nous permettant d'évaluer la place d'une formation entrepreneuriale dans les programmes.

La nécessité de la formation

L'étude révèle que 58% des étudiants considèrent une formation entrepreneuriale comme étant nécessaire pour se lancer en affaires. On remarque que c'est dans la famille des Techniques agricoles que ce taux est le plus élevé (64%), le moins élevé étant dans les techniques des Sciences naturelles (47%).

9 Voir annexe 3

10 Voir annexe 3, les questions 4, 5 et 9.

L'ampleur de la formation

L'enquête indique aussi que 54% des étudiants seraient prêts à suivre des cours additionnels les préparant à se lancer en affaires. C'est en Diététique que le taux est le plus élevé (57%), le moins élevé étant en Sciences naturelles (45%).

On observe de plus, que les étudiants s'inscriraient à 3,5 cours additionnels en moyenne, selon la répartition suivante:

Entre 1 et 3 cours:	32%
Entre 4 et 6 cours:	12%
7 cours et plus:	7%
	51%[11]

L'étude démontre que les étudiants jugeant essentielle une formation entrepreneuriale, suivraient un nombre de cours semblable à celui de l'ensemble des répondants; il en va de même pour les étudiants ayant un projet d'entreprise.

Le domaine de la formation

Devant un choix de quatre domaines de formation, les étudiants priorisent les connaissances en " Gestion et administration ", qui constituent le premier choix pour 31% des répondants. Cette priorité fait l'unanimité dans toutes les familles de programmes; la répartition du premier choix a été:

31%	connaissances en gestion et administration
27%	connaissances en démarrage et développement d'entreprise
25%	connaissance de ses talents et faiblesses comme entrepreneur
17%	connaissances en économie

L'ordre de priorité est le même dans toutes les familles de programmes, bien que les taux varient légèrement.

11 Trois pourcent des étudiants n'ont pas indiqué le nombre de cours, même s'ils ont répondu qu'ils en suivraient. (54% - 51%)

1.4. OBJECTIF 3: LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP[12]

L'enquête mesurait les besoins de formation[13] en regard des 13 tâches reliées au profil établi au début de l'étude. Les étudiants avaient quatre choix pour indiquer leur niveau de préparation sur chacun de ces éléments:

1 - Tout à fait préparé
2 - Suffisamment préparé
3 - Peu préparé
4 - Pas du tout préparé

Nous faisons état des pourcentages obtenus en additionnant les réponses aux choix 3 et 4. Nous qualifions ces pourcentages de "taux de carence".

Les besoins de formation pour l'ensemble des étudiants[14]

Les besoins en regard des 13 tâches du profil sont, dans l'ordre:

La préparation à:	Taux de carence
• Fonder son entreprise	51%
• Négocier avec le personnel, les fournisseurs et les clients	45%
• Prendre des décisions... (intuitives)	44%
• Mener son entreprise en faisant accepter ses points de vue au personnel	42%
• Bâtir sa clientèle	40%
• Prévoir les étapes de son projet	38%
• Vendre ses idées avec conviction	37%
• Prendre les moyens pour... réaliser ses projets	36%
• Chercher les désirs... des consommateurs	34%
• S'arrêter pour évaluer les objectifs	32%
• Trouver des solutions aux besoins non comblés chez les consommateurs	28%
• Organiser ses opérations de façon efficace	27%
• Se renseigner... sur son milieu pour chercher à en prévoir l'évolution	20%

12 Voir annexe 4

13 Voir annexe 4, les questions 8 et 10

14 Les descriptions ci-dessous sont abrégées; on retrouvera au besoin les descriptions complètes à l'annexe 4

Etant donné que les taux de carence diffèrent passablement d'un programme à l'autre, on aura soin d'utiliser les résultats ci-haut qu'à titre indicatif de certaines grandes tendances.

Aptitudes entrepreneuriales pour l'ensemble des étudiants

L'enquête permettait aussi de mesurer les taux de carence au niveau de quatre aptitudes générales des étudiants en regard du savoir-faire entrepreneurial:

La préparation à:	Taux de carence
• Faire de l'argent[15]	52%
• Etre son propre patron	40%
• Créer ou développer	26%
• Prendre des responsabilités et relever des défis	19%

15 Cette aptitude réfère à la capacité de faire fructifier les avoirs de l'entreprise.

2. L'ANALYSE DES PROGRAMMES

L'objectif poursuivi dans l'analyse des programmes était de mettre en lumière les éléments de connaissance du profil de l'entrepreneur qui ne font pas déjà l'objet d'une formation.[16]

Le profil comprend les 14 éléments de savoir suivants:

- La connaissance de soi comme entrepreneur.
- La connaissance de l'économie générale.
- La connaissance de l'économie de son secteur.
- Savoir financer son entreprise.
- La connaissance du langage comptable.
- Savoir diriger son personnel.
- Savoir diriger l'entreprise avec des associés.
- Savoir organiser.
- Savoir planifier.
- Savoir contrôler.
- Savoir communiquer.
- Savoir identifier des opportunités.
- Savoir faire un plan d'affaires.
- L'acquisition d'une expérience professionnelle.

2.1. LES RÉSULTATS POUR L'ENSEMBLE DES PROGRAMMES

Dans les Cahiers de l'enseignement collégial, la quantité de formation d'un programme est calculé en " unités ". Le nombre moyen d'unités de formation des dix-neuf programmes à l'étude est de 89,4 par programme, la part de la formation entrepreneuriale étant de 15,2 par programme selon notre analyse, ce qui représente 17% des apprentissages[17]. Les éléments les moins couverts sont:

	Unités
• Economie générale	0,3
• Diriger avec des associés	0,3
• Savoir identifier des opportunités	0,3

16 Voir annexe 5

17 Le calcul des unités entrepreneuriales ne tient compte que des cours de concentration

Les éléments prédominants sont:

	Unités
• L'expérience professionnelle	4,1
• Savoir communiquer	2,4

2.2. LES RÉSULTATS PAR FAMILLE DE PROGRAMMES

Les programmes reliés aux Soins et services à la personne

Dans la famille des "Soins et services à la personne" la moyenne des unités de formation entrepreneuriale est de 17,5 unités, ce qui équivaut à 19,9% de la formation. Un élément n'est pas couvert, soit "Economie générale" et un second ne l'est pratiquement pas: "Savoir identifier des opportunités". D'autre part, deux éléments se distinguent: expérience professionnelle avec 5,8 unités et savoir communiquer 3,6 unités.

Les programmes en Techniques des Sciences naturelles

Dans la famille des Sciences naturelles la moyenne des unités de formation entrepreneuriale est de 11,5 unités, ce qui représente 12,7% des apprentissages. Un élément n'est pas couvert, soit "Economie générale" et un second ne l'est pratiquement pas: "Co-gestion". L'élément dominant est l' "Expérience professionnelle" (3,8 unités).

Les programmes en Techniques agricoles

Dans la famille des techniques agricoles la moyenne des unités de formation entrepreneuriale est de 14,4 unités, ce qui équivaut à 15,9% des apprentissages. Tous les éléments sont couverts mais l'un d'eux ne l'est que très peu, soit "Savoir diriger l'entreprise avec des associés".

2.3. LES RÉSULTATS PAR PROGRAMME

Nous ne dégagerons pour l'instant que les programmes les moins bien pourvus en matière de formation entrepreneuriale: les quatre programmes ci-dessous étant les plus faibles:

	% d'unités
• Techniques dentaires	2,5%
• Santé animale	7,9%
• Génie rural	8,1%
• Zootechnologie	9,9%

L'analyse révèle aussi que les six autres programmes suivants, sans être les plus faibles, se situent en dessous de la moyenne (17%):

	% d'unités
• Denturologie	10,5%
• Techniques équines	11,7%
• Productions végétales	12,3%
• Horticulture ornementale	13,1%
• Ecologie appliquée	13,5%
• Horticulture légumière et fruitière	13,9%

3. L'ENQUETE AUPRES DES ENTREPRENEURS[18]

Le portrait des entrepreneurs.[19]

Onze des dix-sept entrepreneurs ont moins de 30 ans et treize sont de sexe masculin. Leur expérience professionnelle est de 7,4 ans et ils sont en affaires depuis 4,7 ans en moyenne. Douze d'entre-eux ont le statut de copropriétaire. Tous les entrepreneurs interrogés possèdent le diplôme professionnel rattaché à leur programme et ils ont tous fait leur cours dans un CEGEP ou un Institut de technologie à l'exception d'un seul en "Orthèses et Prothèses"[20]. Ils ont suivi en moyenne 1,8 cours en dehors de leur programme.

3.1. LES BESOINS DE FORMATION AU NIVEAU DES TÂCHES ET DES CONNAISSANCES ENTREPRENEURIALES.[21]

Notre objectif étant de connaître les carences de formation, nous avons retenu les choix de ceux qui ont répondu n'avoir eu que "peu" ou "pas " de formation en regard des tâches et des connaissances décrites.

La famille des "Soins et services à la personne"

Les répondants jugent unanimement n'avoir été que peu (ou pas) préparés aux 13 tâches du profil de l'entrepreneur; quant au niveau du savoir, à l'exception des connaissances en "organisation", la majorité des entrepreneurs considèrent qu'elles n'ont que peu (ou pas) fait partie de leur formation professionnelle collégiale, et ils estiment majoritairement que toutes ces connnaissances devraient être acquises AVANT d'entreprendre à l'exception du bloc "économie". De même, ils estiment majoritairement que l'expérience professionnelle peut être acquise "tout en entreprenant".

Trois connaissances ne sont pas jugées prioritaires sur les 17 qui ont un taux de carence élevé, il s'agit de:

- Economie générale
- Finance
- Gestion de la production

cette dernière étant jugée "superflue" par deux entrepreneurs.

18 Voir annexe 6

19 Deux entrepreneurs n'ont par été rejoints: en Santé animale et en Horticulture légumière et fruitière.

20 Nous n'avons pas retenu les réponses de ce dernier aux questions relatives à la formation reçue.

21 Voir annexe 7

La famille des Techniques des Sciences naturelles

Bien qu'un des entrepreneurs visés n'ait pas été rejoint, les deux répondants sont unanimes à considérer n'avoir reçu que peu (ou pas) de préparation au niveau de 12 des 13 tâches. Quant aux connaissances, ils considèrent n'avoir reçu que peu (ou pas) de formation sur 14 des 18 éléments présentés. Il y a unanimité aussi sur 2 des 5 blocs de connaissances quant à la nécessité d'être formé AVANT d'entreprendre (Connaissance de soi et connaissances en management). L'expérience professionnelle peut selon eux, être acquise tout en entreprenant au même titre que les connaissances en économie et en gestion.

Cinq connaissances ne sont pas jugées prioritaires sur les 14 qui ont un taux de carence élevé, il s'agit de:

- savoir combler ses lacunes
- l'économie générale (jugée superflue par 1 répondant)
- la gestion de la production (jugée superflue par 1 répondant)
- savoir évaluer la faisabilité de ses projets
- savoir évaluer ses risques

La famille des Techniques agricoles

Contrairement aux deux autres familles, le niveau de préparation à la fonction d'entrepreneur est généralement plus élevé; les cotes "peu" et "pas du tout" représentent malgré tout un taux de carence relativement important dans 7 des 13 tâches.

Au plan des connaissances, 4 des 18 éléments affichent des taux de carence relativement élevés; elles sont par ailleurs jugées prioritaires, il s'agit de:

- La gestion du personnel
- Diriger
- Savoir prendre avantage de ses talents
- Savoir combler ses lacunes

Les entrepreneurs considèrent majoritairement que tous les blocs de connaissances doivent faire l'objet de formation AVANT d'entreprendre, ce qui est également leur opinion pour l'expérience professionnelle.

3.2. LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE

En entrevue, 16 des 17 entrepreneurs ont confirmé la place d'une formation entrepreneuriale dans les programmes; nous résumons ici leurs avis à ce sujet directement relié au but de notre étude. Les autres réponses d'entrevues sont présentées en annexe.[22]

22 Voir annexe 10

Les programmes reliés aux soins et services à la personne

Les huit entrepreneurs sont unanimes à confirmer la pertinence d'une formation à l'entrepreneurship et leurs commentaires vont dans le sens d'y faire plus de place qu'actuellement en offrant une bonne base de connaissances mais en veillant à ne pas surcharger le programme. Au besoin, ils prolongeraient leur programme. Ils assureraient la cohérence des contenus de cours relatifs à la gestion. Ils considèrent qu'une telle formation serait avantageuse même pour ceux qui n'ont pas l'intention de se lancer en affaires (au plan de leur intégration à l'entreprise). Ceux qui se lancent doivent, disent-ils, être doublement préparés pour affronter la concurrence organisée de plus en plus en "chaîne de services" au plan régional ou national.

Les programmes des techniques des sciences naturelles

Les deux entrepreneurs confirment eux aussi la place d'une formation entrepreneuriale. Ils offriraient une base à tous les étudiants au plan de la gestion en veillant à bien adapter la formation à leur profession et en assurant la cohérence d'un cours à l'autre. Ils suggèrent des cours de spécialisation au choix pour les étudiants intéressés à se lancer en affaires.

Les programmes des techniques agricoles

Six entrepreneurs sur les sept interrogés appuient une formation à l'entrepreneurship qu'ils considèrent tous comme importante aujourd'hui, l'exception étant en Techniques équines où le répondant est d'avis que le marché n'est pas propice à un démarrage rapproché de la fin des études collégiales. Les opinions des six autres vont dans le sens d'offrir des cours de base à tous les étudiants, favorisant ainsi le dépistage des entrepreneurs et un choix de spécialisation pour ceux qui sont plus intéressés à se lancer en affaires. Ils soulignent l'importance d'adapter les cours de gestion à l'entreprenariat et ils rappelle également l'importance de développer chez l'étudiant une attitude personnelle forte en regard de son projet d'entreprise afin qu'il profite de ses apprentissages au collège.

4. CONCLUSION

L'étude posait la question de la pertinence d'une formation entrepreneuriale au niveau d'une clientèle professionnelle que nous jugions susceptible de se lancer en affaires, celle des finissants des techniques biologiques concentrés dans les programmes naturellement ouverts à l'entrepreneurship.

Nonobstant les conclusions particulières que nous tirerons pour chacun des programmes, nous pouvons dégager quelques grandes tendances. L'intention d'entreprendre est généralement forte et répandue chez les finissants de ces programmes. Le taux élevé d'étudiants ayant un projet d'entreprise est significatif, de même que leur volonté de démarrer dans un délai relativement court.

Une part importante des finissants considèrent qu'une formation entrepreneuriale est essentielle pour se lancer en affaires et ils seraient prêts à s'inscrire à des cours additionnels dans ce sens. Leurs besoins les plus élevés se situent au plan de la préparation aux tâches typiquement entrepreneuriales (Fonder son entreprise, en faire fructifier l'avoir, bâtir sa clientèle, être patron, prendre des décisions, mener selon ses vues). On note aussi au niveau du management, des besoins élevés en regard de la capacité de négocier avec le personnel, les fournisseurs et les clients.

Bien que le nombre d'entrepreneurs interrogés ne soit pas élevé, les tendances sont nettement démarquées au niveau des besoins, confirmant généralement ceux des étudiants et en renforçant certains autres, notamment au niveaux des tâches reliées à la vente et à l'évaluation des objectifs de l'entreprise. Ils considèrent importantes la majorité des connaissances reliées au "profil", en particulier celles se rattachant à la "connaissance de soi" et au management.

L'étude démontre que les connaissances entrepreneuriales constituent de façon générale, une part relativement importante des programmes, et qu'il serait pertinent de combler les lacunes observées. Soulignons aussi que l'analyse des contenus de cours a été faite sur une base uniquement quantitative et qu'elle ne dit rien sur les modes et niveaux d'intégration des connaissances entrepreneuriales présentes selon un tout cohérent qui engloberait toutes les dimensions du PROFIL[23] de l'entrepreneur.

Malgré les limites d'une telle étude, fondée en partie sur les perceptions des répondants, nous estimons qu'elle fournit des données importantes pour ceux qui s'intéressent au développement de l'enseignement en matière d'entrepreneurship dans les programmes professionnels des collèges.

23 Voir annexe 13

CHAPITRE
2

Méthodologie de l'étude

PLAN DE PRESENTATION

Le domaine de l'étude

- Le profil de l'entrepreneur
- Le choix des programmes de l'étude

Méthode de collecte des données

- Relative à l'objectif 1
- Relative à l'objectif 2

1. LE DOMAINE DE L'ETUDE

1.1. LE PROFIL DE L'ENTREPRENEUR

Nous avons construit, au début de l'étude, une description de la fonction d'entrepreneur à l'aide de la littérature existante et nous l'avons validée auprès d'informateurs-clés.[1] Cette description de fonction, appelée ici PROFIL, a servi à bâtir les questionnaires d'enquête et la structure d'analyse des contenus de cours.

Le PROFIL tient compte des conditions d'exercice du métier d'entrepreneur susceptibles d'être vécues par un JEUNE qui travaille à son compte à la sortie de ses études collégiales ou dans un temps relativement peu éloigné de la fin de ses études.

La description tient compte aussi du fait que l'entrepreneur excerce cette fonction en relation directe avec sa spécialisation professionnelle.

Finalement le PROFIL sous-entend que la fonction d'entrepreneur s'exerce dans la région immédiate du technicien; il réfère donc au contexte de la petite entreprise, sinon à celui de la micro-entreprise.

L'annexe 13 expose ce profil en détail et le lexique à la fin du rapport couvre les termes qui lui sont spécifiques.

1.2. LE CHOIX DES PROGRAMMES DE L'ÉTUDE

Conformément à notre mandat, nous avons retenu pour fins d'étude TOUS les programmes OUVERTS à l'entrepreneurship dans la famille des techniques BIOLOGIQUES.[2]

Pour les fins de notre étude, un programme professionnel est OUVERT quand les conditions d'exercice de la profession permettent à un finissant de niveau collégial d'oeuvrer à son compte dans une entreprise qu'il possède et gère seul ou en association.

Nous considérions un programme ouvert, quand les trois conditions suivantes étaient réunies:

1 Voir annexe 12

2 Voir annexe 14

Conditions d'ouverture

- La NATURE (N)[3] de la profession peut amener celui qui l'exerce à une pratique entrepreneuriale.
- Le MARCHE (M) économique offre l'opportunité d'exercer la profession de façon entrepreneuriale.
- Le CADRE (C) d'exercice de la profession permet une pratique entrepreneuriale.

Sur cette base nous avons effectué le classement des programmes "ouverts ou fermés" tel qu'il apparait à l'annexe 14.

3 Nature signifie l'ensemble des caractéristiques de la profession.

2. METHODES DE COLLECTE DES DONNEES

2.1. METHODE RELATIVE A L'OBJECTIF I

Objectif 1: Définir les besoins de formation de la clientèle étudiante inscrite dans les programmes ouverts à l'entrepreneurship.

Besoins en information

Les informations recueillies auprès des étudiants, visaient l'atteinte des objectifs suivants:

- Vérifier leur intention d'entreprendre.
- Recueillir les perceptions des étudiants sur le degré de préparation reçue pour démarrer en affaires à l'intérieur de leur discipline.
- Evaluer si une préparation à l'entrepreneurship est considérée opportune dans leur profession.
- Dresser le portrait du répondant.

Méthode de collecte des données

Nous avons réalisé la cueillette des informations dans les collèges choisis, au moyen d'un questionnaire[4] dont la distribution a été assumée par des professeurs auprès des groupes de finissants.

Cette démarche était coordonnée par les responsables des départements concernés qui avaient été sensibilisés par lettre et par téléphone à la nature de l'étude.

Plan d'échantillonnage

La population

Seuls les programmes ouverts à l'entrepreneurship dans la famille des techniques biologiques formaient notre population-cible.

La méthode d'échantillonnage

Comme les résultats de l'étude devaient être inférés tout au plus à des sous-familles de programmes, nous avons utilisé une méthode d'échantillonnage non probabilistique.

4 Voir annexe 15

Définition de l'échantillon

Notre enquête a couvert tous les programmes ouverts à l'entrepreneurship dans les techniques biologiques, soit 19 programmes sur 39.

Les programmes retenus ont fait l'objet d'une enquête auprès de toute la population des finissants, à quelques exceptions près.

Les répondants

Dans la mesure du possible, les répondants visés constituaient des classes complètes de finissants.

La taille de l'échantillon

Nous avons questionné 448 étudiants sur une population totale d'environ 701 dans les programmes retenus qui se répartissaient dans 14 collèges.

2.2. METHODE RELATIVE A L'OBJECTIF 2

Objectif 2: Mettre au clair les caractéristiques du profil n'ayant pas été développées chez l'étudiant dans le cadre de son programme.

Enquête auprès des entrepreneurs

Besoins en information

Pour répondre à ce deuxième objectif, la recherche a porté sur deux niveaux:

- Une enquête auprès d'entrepreneurs ayant déjà complété une technique dans un programme ouvert.
- Une analyse des contenus des différents programmes ouverts pour faire ressortir les éléments manquants dans la formation entrepreneuriale.

Les informations recueillies auprès des entrepreneurs visaient les objectifs suivants:

- Vérifier les éléments du profil du jeune entrepreneur qui ont fait l'objet d'une formation.
- Identifier les éléments de formation essentiels et prioritaires dans une formation à l'entrepreneurship.
- Identifier les opérations que l'entrepreneur doit maîtriser au démarrage et celles à acquérir en cours d'intégration à la fonction.
- Evaluer la pertinence de donner une formation à l'entrepreneurship.
- Tracer le portrait du répondant.

Méthode de collecte des données

Nous avons eu recours aux trois méthodes suivantes:

Groupe de discussion

Un groupe de discussion a été tenu, au début de l'étude, auprès d'entrepreneurs possédant un D.E.C. professionnel, afin de cerner la nature des besoins de formation requis en entrepreneurship. Les thèmes de discussion sont présentés à l'annexe 17.

Questionnaire

Nous avons administré par la poste, un questionnaire[5] auprès d'entrepreneurs pré-identifiés par les coordonnateurs de département.

Entrevue

Des entrevues individuelles auprès des entrepreneurs choisis, visaient les objectifs suivant:

- Connaître les motifs des choix de priorités qu'ils accordaient aux connaissances dans le questionnaire.
- Connaître les motifs de choix quant au moment approprié de formation.
- Elaborer des avenues quant aux méthodes de formation souhaitées par les entrepreneurs.

Une grille d'entrevue structurée[6] a permis de recueillir le même type d'informations chez tous les entrepreneurs.

Plan d'échantillonnage

La population

Nous visions des entrepreneurs âgés entre 20 et 30 ans, ayant complété une technique biologique parmi les programmes ouverts et possédant entre 2 et 7 années d'expérience à leur compte.

Echantillon

Nous avons enquêté auprès d'un entrepreneur par programme, à l'exception de deux qui n'ont pas été rejoints, pour un total de 17 sur les 19 visés.

L'analyse des programmes

L'analyse des programmes a servi à faire ressortir les éléments de connaissance du profil qui ne font pas déjà l'objet d'une formation.

5 Voir annexe 18

6 Voir annexe 19

Méthode d'analyse des programmes

Suite à une première lecture des descriptions de cours dans les Cahiers de l'enseignement collégial, nous avons sélectionné ceux dont le contenu avait un lien avec le profil. Nous avons ensuite relié les contenus de chaque cours avec les 14 éléments de savoir du profil de l'entrepreneur. Chaque partie de contenu de cours a obtenu un numéro de référence entre 1 et 14, dans la mesure où il avait un lien avec le profil, dans le cas contraire l'élément de contenu ne recevait pas de cote.

Nous avons ensuite calculé la part des éléments de formation se rattachant au profil et nous l'avons convertie en unités de cours (u) selon le partage officiel des heures de théorie, de laboratoire et d'études indiqué dans les Cahiers de l'enseignement collégial.[7]

Les unités (u) relatives au profil de l'entrepreneur ont été additionnées dans chacun des programmes pour savoir dans quelle mesure ceux-ci faisaient déjà l'objet d'une formation. Ces données sont présentées à l'annexe 5 dont la construction résulte de l'analyse par chiffrier électronique de 1200 éléments de contenu des 125 cours retenus dans les 19 programmes à l'étude.

[7] La méthode détaillée de calcul des unités de formation entrepreneuriale d'un cours est illustrée à l'annexe 20.

CHAPITRE
3

Résultats par programme

PLAN DE PRESENTATION

Les dix-neuf programmes font l'objet de présentations distinctes comportant trois sections chacune.

Première section:

Les résultats de l'enquête chez les étudiants

Deuxième section:

Les résultats de l'analyse des cours du programme

Troisième section:

Conclusion sur la pertinence d'une formation à l'entrepreneurship

MODE DE PRESENTATION

Les dix-neuf programmes font l'objet de présentations distinctes comportant trois sections chacune. La première section expose les résultats de l'enquête chez les étudiants, en comparant les données du programme avec celles de sa famille d'appartenance. Cet exposé a été préparé à l'aide d'un tableau de statistiques comparatives qu'on retrouve à l'annexe 22 pour les dix-neuf programmes. Le lecteur pourra s'y référer au besoin pour obtenir une information plus détaillée ou pour élargir le champ de comparaison à l'ensemble des programmes. Notons aussi que les annexes 23 à 27 permettent d'avoir une vision des données de tous les programmes sur un même tableau pour chacun des objectifs de l'enquête auprès des étudiants.

La seconde section expose les résultats de l'analyse des cours du programme en mettant en évidence les éléments de savoir du profil qui ne sont pas couverts et en présentant la répartition des unités de formation entrepreneuriale dans les différents cours.

L'annexe 5 est disponible à celui qui voudrait comparer les données, d'un programme à l'autre, au plan des unités (u) de formation.

La dernière section sert de conclusion[1] sur la pertinence d'une formation à l'entrepreneurship dans le programme en tenant compte des données provenant des trois sources de l'étude: les étudiants, les programmes et les entrepreneurs. Notons ici que nous avons pris en considération les résultats et opinions du GROUPE d'entrepreneurs de la famille de référence, lesquels ont déjà fait l'objet de présentation dans la section 3 du chapitre 1 décrivant les résultats pour l'ensemble des programmes.

Notre conclusion dans un programme se fait sur deux plans; dans un premier temps nous indiquons s'il y a place selon les tendances observées pour une formation à l'entrepreneurship, indépendamment du fait que cette place soit déjà occupée ou non. Ensuite nous indiquons le nombre d'unités additionnelles de formation entrepreneuriale qui seraient nécessaires pour combler les lacunes observées dans l'étude. Cette dernière conclusion chiffrée n'a pour but que de fournir un INDICE du niveau de formation "manquante". L'annexe 21 permet de voir à quels éléments de connaissances devraient se rattacher ces unités additionnelles de formation.[2]

1 Voir l'annexe 28 pour un tableau sommaire des conclusions.

2 Le méthode de calcul de cet indice est également expliquée à l'annexe 21.

GROUPE A

Famille des Techniques reliées aux "Soins et services à la personne"

Sous-groupe "a"

• Techniques dentaires	110.01
• Denturologie	110.02
• Acupuncture	112.01
• Orthèses et prothèses	144.03
• Orthèses visuelles	160.01
• Audioprothèses	160.02
• Thanatologie	170.01
Diététique	120.00

1. TECHNIQUES DENTAIRES (110.01)

1.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[5]

Le portrait

Les finissants de ce programme sont constitués de 32% de femmes comparativement à 51% dans le sous-groupe "a" et la proportion ayant 21 ans ou plus est plus petite (92% vs 81%). Leur expérience professionnelle est cependant comparable au sous-groupe (5,3 mois).

L'intention d'entreprendre

Chez ces étudiants, 88% démarreraient dans leur spécialité. La proportion des finissants qui démarreraient dans un délai de "1 à 2 ans" est de 52% comparativement à 29% pour le sous-groupe.

Un plus grand nombre d'étudiants (88% vs 59%) estiment le marché favorable et on observe que le pourcentage ayant un projet d'entreprise est le même (60%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Techniques dentaires, 68% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 56% pour le sous-groupe "a".

Ils seraient plus nombreux à suivre des cours additionnels (68% vs 54%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est le même soit 3,3. Le domaine de formation qu'ils priorisent est la gestion.[6]

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Cinq éléments du profil présentent un taux de carence supérieur à 50% selon l'ordre suivant:

	Programme	S-groupe "a"
• K) Mener... en faisant accepter ces vues...	68%	52%
• J) Négocier avec le personnel, fournisseurs...	64%	55%
• I) Vendre ses idées avec conviction.	56%	37%
• M) S'arrêter pour évaluer les objectifs...	56%	50%
• H) Bâtir sa clientèle.	52%	44%

5 Voir l'annexe 22.1

6 Les étudiants fixaient leurs priorités selon les quatre choix suivants: la connaissance de soi, la gestion, l'économie et le démarrage d'entreprise.

1.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[7]

Ce programme comprend 2,3 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 88,6 unités de formation, soit 2,5% des apprentissages, comparativement à 19,9% pour la famille A. C'est en fait le taux le plus bas des 19 programmes étudiés.

Quatre éléments du profil ne sont pas couverts:

- Co-gestion (associés)
- Savoir planifier
- Savoir identifier des opportunités
- Expérience professionnelle

Six autres éléments reçoivent une couverture assez restreinte, soit 0,1 unité.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les deux cours suivants:

		Unités
• 110-621-78	Introduction à la profession	0,25
• 401-110-78	Gestion d'un laboratoire en Techniques dentaires .	2,00

1.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Une telle formation a sa place dans ce programme: les trois sources de notre étude convergent dans ce sens.

Les étudiants manifestent une intention d'entreprendre élevée et ils sont d'avis qu'une formation entrepreneuriale est pertinente. L'analyse des cours du programme laisse voir de nombreux éléments de savoir très peu ou pas couverts, et les entrepreneurs de la famille de référence (A) confirment aussi des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

A titre indicatif, il serait opportun d'offrir environ 7 unités additionnelles de formation pour tenir compte des besoins exprimés par les étudiants et les entrepreneurs.

7 Voir l'annexe 5

2. DENTUROLOGIE (110.02)

2.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[6]

Le portrait

Les finissants de ce programme sont constitués de 42% de femmes comparativement à 51% dans le sous-groupe "a" et la proportion ayant 21 ans ou plus est plus grande (85% vs 81%). Leur expérience professionnelle est un peu plus courte (5 mois vs 5,5).

L'intention d'entreprendre

Tous les étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 89% pour les étudiants du sous-groupe "a".

Ils débuteraient dans un délai maximum de deux ans dans 92% des cas comparativement à 50 % pour le sous-groupe; ils sont cependant moins nombreux (51%) à estimer le marché favorable que dans le sous-groupe "a" (59%). Malgré cela le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est supérieur à celui du sous-groupe (92% vs 60%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Denturologie, 50% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 56% pour le sous-groupe "a".

Ils seraient moins nombreux à suivre des cours additionnels (50% vs 54%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus bas soit 2,7 cours plutôt que 3,3. Le domaine de formation qu'ils priorisent est le démarrage d'entreprise.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Six éléments du profil présentent un taux de carence égal ou supérieur à 50% selon l'ordre suivant:

	Programme	S-groupe "a"
• M) S'arrêter pour évaluer les objectifs...	58%	50%
• E) Prendre les moyens pour réaliser..projets...	54%	47%
• F) Fonder son entreprise.	54%	47%
• K) Mener... en faisant accepter ses vues...	50%	52%
• J) Négocier avec le personnel, fournisseurs...	50%	55%
• B) Chercher les désirs...des consommateurs...	50%	38%

6 Voir l'annexe 22.2

2.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS

Ce programme comprend 9,3 unitées de formation entrepreneuriale sur un total de 88,6 unités de formation, soit 10,5% des apprentissages, comparativement à 19,9% pour le famille A. Ce taux est le deuxième plus bas dans la famille. Trois éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Savoir planifier
- Savoir identifier des opportunités

L'expérience professionnelle occupe la place la plus importante avec 4,0 unités.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les cinq cours suivants:

		Unités
• 110-592-87	Clinique dentaire I	2,00
• 110-622-78	Introduction à la profession	1,33
• 110-692-87	Clinique dentaire II	2,00
• 350-906-77	Interrelations dans le monde professionnel	2,00
• 401-110-78	Gestion d'un bureau de denturologiste	2,00

2.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Une formation entrepreneuriale est souhaitable dans ce programme mais sous réserve car l'opinion des étudiants est divisée sur la nécessité de s'inscrire à de tels cours; ils manifestent malgré cela une intention d'entreprendre élevée (la plus forte des 19 programmes) et un assez grand nombre de besoins relativement aux tâches entrepreneuriales.

L'analyse des cours du programme laisse voir trois éléments de savoir non couverts, tandis que les entrepreneurs de la famille de référence (A) indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

A titre indicatif, il serait opportun d'offrir environ 5 unités additionnelles de formation pour tenir compte des besoins exprimés par les étudiants et les entrepreneurs. Cette offre de services aux étudiants aurait sa place sur une base facultative.

3. ACUPUNCTURE (112.01)

3.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[9]

Le portrait

Le pourcentage de femmes dans ce programme (73%), est plus élevé que celui du sous-groupe "a" (51%) et la proportion ayant 21 ans ou plus est plus grande (87% vs 81%). L'expérience professionnelle (1,8 mois) est cependant plus courte.

L'intention d'entreprendre

Tous les finissants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 89% pour ceux du sous-groupe "a".

87% des étudiants débuteraient dans un délai maximum de deux ans comparativement à 50% pour le sous-groupe; ce délai est aussi plus concentré dans la catégorie "à la fin des études " (60% comparativement à 21% pour le sous-groupe).

Ils sont plus nombreux (80%) à estimer le marché favorable que ceux du sous-groupe (59%) et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est lui aussi supérieur (73% vs 60%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Acupuncture, 33% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 56% pour le sous-groupe "a".

Ils seraient moins nombreux à suivre des cours additionnels (27% vs 54%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus bas soit 2,0 cours plutôt que 3,3. Le domaine de formation qu'ils priorisent est le démarrage d'entreprise.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Deux éléments du profil présentent un taux de carence supérieur à 50% et 3 autres suivent de près:

	Programme	S-groupe "a"
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	60%	53%
• Négocier avec le personnel, fournisseurs...	53%	55%
• Prévoir l'évolution de son milieu...	47%	31%
• Fonder son entreprise.	47%	47%
• S'arrêter pour évaluer les objectifs...	47%	50%

9 Voir l'annexe 22.3

3.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[10]

Ce programme comprend 15,7 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 82,3 unités de formation, soit 19% des apprentissages, ce qui se compare à la moyenne observée dans la famille A.

Six éléments du profil ne sont pas couverts:

- Connaissance de soi comme entrepreneur
- Economie générale
- Economie de son secteur
- Savoir planifier
- Savoir contrôler
- Savoir identifier des opportunités

Une part importante de la formation entrepreneuriale se concentre dans un élément (Expérience professionnelle), soit 11,7 unités.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les trois cours suivants:

		Unités
• 112-601-86	Stage d'acupuncture	11,7
• 350-906-77	Interrelations dans le monde professionnel	2,00
• 401-109-86	Gestion d'un cabinet d'acupuncture	2,00

3.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place pour une telle formation dans ce programme où les étudiants manifestent une forte intention d'entreprendre, la seconde plus élevée de la famille "A".

Cette place est cependant relative car les étudiants ne voient pas la nécessité d'une formation, leur cote sur ce point étant d'ailleurs la plus faible des 19 programmes.

L'analyse des cours du programme laisse voir six éléments de savoir non couverts, tandis que les entrepreneurs de la famille de référence (A) indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

10 Voir l'annexe 5

Le programme actuel conviendrait à la majorité des étudiants. A ceux qui voudraient une meilleure préparation aux affaires on pourrait offrir un complément de formation totalisant environ 6 unités pour répondre aux besoins exprimés tant par les étudiants que les entrepreneurs.

4. ORTHESES ET PROTHESES (144.03)[11]

4.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS

Le portrait

Les finissants de ce programme, se répartissent également entre hommes et femmes et la proportion ayant 21 ans ou plus est inférieure à celle du sous-groupe "a". (71% vs 81%). Leur expérience professionnelle est légèrement supérieure (5,8 mois vs 5,5).

L'intention d'entreprendre

71% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 89% pour les étudiants du sous-groupe "a". Leur délai de démarrage est plus concentré dans la catégorie "après plus de 5 ans " (43% comparativement à 12% pour le sous-groupe)[12]. Les étudiants sont moins nombreux (35%) à estimer le marché favorable que ceux du sous-groupe "a" (59%) et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est plus faible (57% vs 60%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Orthèses et Prothèses, 71% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 56% pour le sous-groupe "a". Ils seraient plus nombreux à suivre des cours additionnels (71% vs 54%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus élevé soit 5 cours plutôt que 3,3. Le domaine de formation qu'ils priorisent est la connaissance de soi (talents et faiblesses comme entrepreneur).

11 Voir l'annexe 22.4

12 Cette dernière donnée est en sus des statistiques présentées.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Treize éléments du profil présentent un taux de carence égal ou supérieur à 50% selon l'ordre suivant:

	Programme	8-groupe "a"
• Mener...en faisant accepter ses vues...	100%	52%
• Etre son propre patron.	93%	41%
• Prévoir les étapes de son projet...	93%	48%
• Prendre les moyens pour réaliser..projets.	79%	47%
• Fonder son entreprise.	79%	47%
• Négocier avec le personnel, fournisseurs...	71%	55%
• S'arrêter pour évaluer les objectifs...	71%	50%
• Organiser ses opérations ..(efficacement)...	71%	36%
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	71%	53%
• Prendre des décisions..(intuitives)...	64%	44%
• Bâtir sa clientèle.	64%	44%
• Vendre ses idées avec conviction.	64%	37%
• Chercher les désirs...des consommateurs...	50%	38%

4.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[11]

Ce programme comprend 17,9 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 91,6 unités de formation, soit 19,6% des apprentissages, se comparant ainsi au taux de la famille A . Quatre éléments du profil ne sont pas couverts:

- Savoir financer son entreprise
- Langage comptable
- Savoir identifier des opportunités
- Savoir faire un plan d'affaires

Notons que la couverture des deux éléments reliés à l'économie est faible (0,1 unité) et qu'une part importante de la formation entrepreneuriale se concentre dans deux éléments soit la connaisance de soi avec 8 unités et l'expérience professionnelle avec 5,7 unités.

11 Voir l'annexe 5

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les cinq cours suivants:

		Unités
• 144-593-84	Stage I	5,67
• 144-623-84	Législation professionnelle	0,27
• 144-693-84	Stage II	8,00
• 350-906-77	Interrelations dans le monde professionnel	2,00
• 401-901-75	Introduction aux principes administratifs	2,00

4.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Les trois sources de notre étude tendent à confirmer la place d'une telle formation dans ce programme. Les étudiants expriment une intention relativement élevée malgré que la profession exige un délai de démarrage plutôt éloigné. De tous les étudiants interrogés dans les 19 programmes, ils sont ceux qui suivraient le plus grand nombre de cours additionnels à cette fin. Leurs besoins en regard des tâches entrepreneuriales sont plus forts et plus étendus que dans tous les autres programmes.

L'analyse des cours du programme laisse voir six éléments de savoir peu ou pas couverts, tandis que les entrepreneurs de la famille "A" indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance. A titre indicatif, il serait opportun d'offrir environ 5 unités additionnelles de formation pour tenir compte des besoins exprimés par les étudiants et les entrepreneurs.

5. ORTHESES VISUELLES (160.01)

5.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[12]

Le portrait

Le pourcentage de femmes dans ce programme (56%) est plus élevé que celui du sous-groupe "a" (51%) et la proportion ayant 21 ans ou plus est plus faible (72% vs 81%). Quant à l'expérience professionnelle (9 mois), elle est plus longue que celle du sous-groupe (5,5 mois).

L'intention d'entreprendre

92% des finissants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 89% pour les étudiants du sous-groupe "a". Ils débuteraient dans un délai plutôt concentré dans la catégorie "2 à 5 ans" (44% comparativement à 24% pour le sous-groupe).

52% des étudiants de ce programme estiment le marché favorable comparativement à 59% pour le sous-groupe "a". On remarque aussi un taux plus faible de répondants ayant un projet d'entreprise (40% vs 60%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Orthèses visuelles, 44% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 56% pour le sous-groupe "a".

Ils seraient moins nombreux à suivre des cours additionnels (48% vs 54%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est comparable soit 3,4 cours plutôt que 3,3. Le domaine de formation qu'ils priorisent est la gestion.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Un seul élément du profil présente un taux de carence supérieur à 50%. Les 5 plus importants besoins sont:

	Programme	S-groupe "a"
• Négocier avec le personnel, fournisseurs..	52%	55%
• Prendre des décisions ..(intuitives)...	48%	44%
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	48%	53%
• Prendre les moyens pour réaliser ses projets	44%	47%
• Prévoir les étapes de son projet...	40%	48%

12 Voir l'annexe 22.5

5.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[15]

Ce programme comprend 17,9 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 88,3 unités de formation, soit 20,3% des apprentissages; ce taux se compare à celui de la famille A.

Trois éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Economie de son secteur
- Savoir planifier

Une part importante de la formation entrepreneuriale se concentre dans deux éléments soit l'expérience professionnelle avec 6,0 unités et "savoir communiquer" comprenant 3,3 unités.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les six cours suivants:

		Unités
• 160-201-85	Initiation à la profession	0,89
• 160-500-85	Stage I Laboratoire clinique	5,33
• 160-600-85	Stage II Accueil et entrevue	5,67
• 350-906-77	Interrelations dans le monde professionnel	2,00
• 401-981-78	Comment se lancer en affaires	2,00
• 401-999-82	Comptabilité	2,00

5.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Une formation entrepreneuriale est souhaitable dans ce programme mais sous réserve, car l'opinion des étudiants est divisée sur la nécessité de s'inscrire à de tels cours; ils manifestent malgré cela une intention d'entreprendre comparable à la moyenne du sous-groupe "a".

L'analyse des cours du programme laisse voir trois éléments de savoir non couverts, tandis que les entrepreneurs de la famille de référence (A) indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

15 Voir l'annexe 5

A titre indicatif, il serait opportun d'offrir environ 2 unités additionnelles de formation pour tenir compte des besoins exprimés par les étudiants et les entrepreneurs. Cette offre de services aux étudiants aurait sa place sur une base facultative.

6. AUDIOPROTHESES (160.02)

6.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[16]

Le portrait

Le pourcentage de femmes dans ce programme (75%), est plus élevé que celui du sous-groupe "a" (51%) et la proportion ayant 21 ans ou plus est plus grande (88% vs 81%). Quant à l'expérience professionnelle (1,1 mois), elle est plus courte que celle du sous-groupe (5,5).

L'intention d'entreprendre

75% des finissants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 89% pour les étudiants du sous-groupe "a". Aucun étudiant ne débuteraient immédiatement à la fin de leur études, préférant se lancer dans un délai de 1 à 2 ans (38% vs 29%) ou dans un délai de 2 à 5 ans (25% vs 24%).

63% des étudiants estiment le marché favorable compartivement à 59% pour le sous-groupe "a". On remarque cependant un taux plus faible de répondants ayant un projet d'entreprise (50% vs 60%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Audioprothèses, 38% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 56% pour le sous-groupe "a".

De même, ils seraient moins nombreux à suivre des cours additionnels (25% vs 54%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus faible soit 2 cours plutôt que 3,3. Le domaine de formation qu'ils priorisent est la connaissance de soi (talents et faiblesses comme entrepreneur).

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Aucun élément du profil ne présente un taux de carence supérieur à 50%, les trois plus élevés sont:

	Programme	S-groupe" a"
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	38%	53%
• Prévoir les étapes de son projet...	38%	48%
• Créer, développer.	38%	32%

16 Voir l'annexe 22.6

6.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[15]

Le programme comprend 22,5 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 86 unités de formation, soit 26,2% des apprentissages, comparativement à 19,9% pour la famille A.

Quatre éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Economie de son secteur
- Savoir planifier
- Savoir identifier des opportunités

Une part importante de la formation entrepreneuriale se concentre dans deux éléments soit l'expérience professionnelle avec 8,0 unités et "savoir communiquer" comprenant 7,3 unités.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les six cours suivants:

		Unités
• 160-102-86	Pratique professionnelle	0,75
• 160-392-86	Pré-stage d'audiométrie	1,20
• 160-492-86	Pré-stage d'appareillage auditif	1,67
• 160-692-86	Stage d'intégration pratique en audioprothèse	15,00
• 350-906-77	Interrelations dans le monde professionnel	2,00
• 401-160-86	Gestion d'un bureau d'audioprothésiste	1,88

6.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Une formation entrepreneuriale est souhaitable dans ce programme quand on considère l'opinion des étudiants sur leur intention d'entreprendre, mais c'est la minorité qui voit la nécessité de s'inscrire à de tels cours; à leur avis les cours actuels les préparent suffisamment aux tâches de l'entrepreneur.

L'analyse des cours du programme laisse voir cependant cinq éléments de savoir peu ou pas couverts, tandis que les entrepreneurs de la famille de référence (A) indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

15 Voir l'annexe 5

Il serait opportun de combler ces lacunes en offrant environ 4 unités additionnelles de formation sur une base facultative.

7. THANATOLOGIE (171.01)

7.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[18]

Le portrait

Le pourcentage de femmes dans ce programme est plus élevé que celui du sous-groupe "a" (54% vs 51%) et la proportion ayant 21 ans ou plus est inférieure (69% vs 81%). L'expérience professionnelle est cependant plus grande (6,5 mois vs 5,5).

L'intention d'entreprendre

77% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 89% pour les étudiants du sous-groupe "a". Ils démarreraient dans un délai plus éloigné que celui du sous-groupe, ce délai est plus concentré dans la catégorie "2 à 5 ans" (39% comparativement à 24% pour le sous-groupe).

Ils sont moins nombreux (31%) à estimer le marché favorable que dans le sous-groupe "a" (59%) et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est plus faible (31% vs 60%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Thanatologie, 85% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 56% pour le sous-groupe "a".

Ils seraient plus nombreux à suivre des cours additionnels (77% vs 54%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus bas soit 2,7 cours plutôt que 3,3; notons que les étudiants de Thanatologie qui ont un projet d'entreprise désirent cependant 3 cours plutôt que 2,7. Le domaine de formation priorisé par les étudiants est la gestion.

18 Voir l'annexe 22.7

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Neuf éléments du profil présentent un taux de carence supérieur à 50% selon l'ordre suivant:

	Programme	S-groupe "a"
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	77%	53%
• Bâtir sa clientèle.	69%	44%
• S'arrêter pour évaluer les objectifs...	69%	50%
• Fonder son entreprise.	69%	47%
• Mener...en faisant accepter ses vues...	62%	52%
• Prévoir les étapes de son projet...	62%	48%
• Prendre des décisions..(intuitives)...	62%	44%
• Etre son propre patron.	54%	41%
• Négocier avec le personnel, fournisseurs...	54%	55%

7.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[19]

Le programme comprend 32,9 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 87,6 unités de formation, soit 37,1% des apprentissages, comparativement à 19,9% pour la famille A. Cinq éléments du profil ne sont pas couverts:

- Connaissance de soi comme entrepreneur
- Economie générale
- Economie de son secteur
- Savoir financer son entreprise
- Savoir planifier

Une part importante de la formation entrepreneuriale se concentre dans deux éléments soit l'expérience professionnelle avec 7,9 unités et "savoir communiquer" comprenant 9,7 unités.

19 Voir l'annexe 5

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les sept cours suivants:

		Unités
• 171-201-85	La fonction sociale du thanathologue	0,89
• 171-501-85	Stage I	8,67
• 171-601-85	Stage II	15,00
• 350-906-77	Interrelations dans le monde professionnel	2,00
• 401-410-79	Dynamique de l'entreprise	2,33
• 401-420-79	Droit de l'entreprise	1,33
• 410-110-79	Comptabilité I	2,66

7.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place pour une telle formation dans ce programme. Les étudiants manifestent une intention d'entreprendre élevée et ils démontrent la plus forte opinion sur la nécessité d'une formation entrepreneuriale. Les besoins qu'ils expriment en regard des tâches entrepreneuriales sont forts et étendus.

L'analyse des cours du programme laisse voir cinq éléments de savoir peu ou pas couverts, tandis que les entrepreneurs de la famille "A" indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

Il serait opportun d'offrir environ 4 unités additionnelles de formation pour tenir compte des besoins exprimés par les étudiants et les entrepreneurs. Ce complément pourrait être offert aux étudiants qui ont un projet d'entreprise, puisque le taux de projet est le plus faible de tous les programmes et que les unités de formation entrepreneuriale actuelles sont déjà élevées.

8. DIETETIQUE (120.00)

8.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[18]

Le portrait

Le pourcentage de femmes dans ce programme est plus élevé que celui de la famille A (93% vs 70%) et la proportion ayant 21 ans ou plus est inférieure (65% vs 74%). L'expérience professionnelle est également plus courte (2,8 mois vs 4,2).

L'intention d'entreprendre

63% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 77% pour les étudiants de la famille A. Ils démarreraient dans un délai plus éloigné que celui du groupe A et un plus grand nombre de répondants sont indécis sur cette question comme le démontre le tableau suivant:

Délai de démarrage	Diététique	Famille A
• Fin des études:	1%	12%
• 1 à 2 ans:	7%	19%
• 2 à 5 ans:	25%	24%
• Plus de 5 ans:	19%	15%
• Autre réponse:	15%	10%
• Pas de réponse:	33%	20%

Ils estiment le marché favorable dans une proportion inférieure à celle de la famille (42% vs 51%) et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est plus faible (42% vs 52%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Diététique, 58% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 57% pour la famille A. Ils seraient un peu plus nombreux à suivre des cours additionnels (57% vs 55%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus élevé soit 3,6 cours plutôt que 3,4; notons que les étudiants de Diététique qui ont un projet d'entreprise désirent 3 cours plutôt que 3,6. Le domaine de formation que les étudiants priorisent est la gestion.

18 Voir l'annexe 22.8

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Deux éléments du profil présentent un taux de carence supérieur à 50% et deux autres suivent de près:

	Programme	Groupe A
• Fonder son entreprise.	73%	59%
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	51%	52%
• Etre son propre patron.	49%	45%
• Prendre des décisions..(intuitives)...	43%	44%

8.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[21]

Le programme comprend 21,2 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 87,6 unités de formation, soit 24,2% des apprentissages, comparativement à 19,9% pour la famille A.

Deux éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Savoir identifier des opportunités

L'accent est mis en particulier sur deux éléments: savoir organiser (3,9 unités) et savoir communiquer (3,5 unités).

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les neuf cours suivants:

		Unités
• 120-221-84	Organisation physique d'un service alimentaire	1,32
• 120-321-84	Gestion des services alimentaires	1,97
• 120-431-84	Production et distribution des aliments I	1,96
• 120-531-84	Production et distribution des aliments II	1,08
• 120-621-84	Consommation et communication	2,33
• 120-641-84	Stage	7,00
• 350-906-77	Interrelations dans le monde professionnel	2,00
• 401-124-78	Eléments de direction et de gestion du personnel	2,00
• 401-125-85	Comptabilité de gestion des services alimentaires	2,00

21 Voir l'annexe 5

8.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Une telle formation a sa place dans ce programme; les étudiants manifestent une intention d'entreprendre comparable à la moyenne et ils sont d'avis qu'une formation entrepreneuriale est pertinente; ils confirment ici l'opinion des entrepreneurs du groupe "A".

L'analyse des cours du programme laisse voir que les éléments de savoir sont assez bien couverts confirmant ainsi les besoins exprimés par les étudiants.

A titre indicatif, il serait opportun d'offrir environ 1 unité additionnelle de formation pour tenir compte des besoins exprimés par les étudiants et les entrepreneurs.

GROUPE B

Famille des Techniques des Sciences Naturelles

• Ecologie appliquée	145.01
• Santé animale	145.03
• Aménagement cynégétique	145.04

9. ECOLOGIE APPLIQUEE (145.01)

9.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[20]

Le portrait

73% des finissants de ce programme sont des femmes alors qu'il y en a 61% dans le groupe B; le pourcentage ayant 21 ans ou plus est inférieur à celui du groupe (36% vs 56%). Leur expérience professionnelle est cependant plus grande (4,4 mois vs 3,5).

L'intention d'entreprendre

55% de ces étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 64% pour les étudiants du groupe B. Le délai de démarrage est concentré dans les catégories "2 à 5 ans" et "après plus de 5 ans " dans un proportion totale de 27% en Ecologie appliquée comparativement à 40% dans le groupe B. Le taux d'indécision est supérieur à celui du groupe B (64% vs 42%); cette dernière donnée est en sus des statistiques présentées.

Ils sont moins nombreux (18% vs 45%) à estimer le marché favorable et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est inférieur à celui du groupe B (27% vs 45%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Ecologie appliquée, 27% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 47% pour le groupe B.

27% des étudiants également suivraient des cours additionnels comparativement à 45% pour le groupe B; ils s'inscriraient cependant à 6 cours plutôt que 3,9 cours dans le groupe B; notons aussi que les étudiants d'Ecologie appliquée qui ont un projet d'entreprise désirent 8 cours plutôt que 6. Le domaine de formation qu'ils priorisent est la connaissance de soi (Talents et faiblesses comme entrepreneur).

20 Voir l'annexe 22.9

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Sept éléments du profil présentent un taux de carence supérieur à 50% selon l'ordre suivant:

	Programme	Groupe B
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	91%	76%
• Fonder son entreprise.	91%	71%
• Bâtir sa clientèle.	82%	50%
• Chercher les désirs ... des consommateurs.	64%	45%
• Négocier avec le personnel, fournisseurs...	64%	65%
• Mener...en faisant accepter ses vues...	55%	58%
• Prendre des décisions... (intuitives)...	55%	48%

9.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[23]

Ce programme comprend 12,3 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 91 unités de formation, soit 13,5% des apprentissages. Ce taux est légèrement supérieur à celui du groupe B (12,7%). Quatre éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Savoir financer son entreprise
- Co-gestion (associés)
- Savoir identifier des opportunités

Quatre autres éléments reçoivent une couverture assez restreinte soit 0,1 unité et l'expérience professionnelle domine avec 5,4 unités.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les six cours suivants:

		Unités
• 145-211-88	Stage I	3,37
• 145-221-88	Stage technique II	4,00
• 145-231-88	Projet technique I	1,43
• 145-231-88	Projet technique II	1,43
• 154-251-88	Administration d'un laboratoire d'écologie	0,92
• 145-361-88	Gestion des ressources biotiques	1,17

23 Voir l'annexe 5

9.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Une formation entrepreneuriale est souhaitable dans ce programme mais sous réserve, car peu d'étudiants sont convaincus de la nécessité de s'inscrire à de tels cours; c'est une minorité aussi qui affiche un projet d'entreprise; par contre l'intention d'entreprendre est présente chez plus de la moitié des étudiants et ils expriment un grand nombre de besoins relativement aux tâches entrepreneuriales.

L'analyse des cours du programme laisse voir huit éléments de savoir peu ou pas couverts. Les entrepreneurs de la famille de référence (B) indiquent des priorités en management, en connaissance de soi et en économie (secteur relié à la profession).

A titre indicatif, il serait opportun d'offrir environ 4 unités additionnelles de formation pour tenir compte de ces lacunes.

Cette offre de services aurait sa place sur une base facultative auprès des étudiants ayant un projet d'entreprise.

10. SANTE ANIMALE (145.03)

10.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[24]

Le portrait

76% des finissants de ce programme sont des femmes alors qu'il y en a 61% dans le groupe B; le pourcentage ayant 21 ans ou plus est semblable à celui du groupe (58% vs 56%). Leur expérience professionnelle est cependant inférieure (2,8 mois vs 3,5).

L'intention d'entreprendre

55% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 64% pour les étudiants du groupe B. Ils démarreraient dans un délai semblable à celui du groupe, ce délai étant concentré dans les catégories "2 à 5 ans" et "après plus de 5 ans " dans un proportion totale de 40% tant en Santé animale que dans le groupe B. Notons aussi que dans les deux cas le taux d'indécision est élevé, soit de 42%.

(Cette dernière donnée est en sus des statistiques présentées)

Ils sont du même nombre dans les deux cas (45%) à estimer le marché favorable et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est le même que celui du groupe B soit 45%.

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Santé animale, 45% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 47% pour le groupe B.

Ils suivraient des cours additionnels dans la même proportion (45%) que le groupe B et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est le même soit 3,9. Le domaine de formation que les étudiants priorisent est le démarrage d'entreprise.

24 Voir l'annexe 22.10

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Neuf éléments du profil présentent un taux de carence supérieur à 50% selon l'ordre suivant:

	Programme	Groupe B
• Prévoir les étapes de son projet...	76%	58%
• Fonder son entreprise.	76%	71%
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	74%	76%
• Etre son propre patron.	66%	55%
• Négocier avec le personnel, fournisseurs...	61%	65%
• S'arrêter pour évaluer les objectifs...	61%	47%
• Mener...en faisant accepter ses vues...	58%	58%
• Créer, développer.	55%	42%
• Vendre ses idées avec conviction.	53%	50%

10.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[23]

Ce programme comprend 7 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 91 unités de formation, soit 7,7% des apprentissages, comparativement à 12,7% pour le groupe B. C'est le taux le plus bas du groupe B et il se situe à l'avant dernier rang des 19 programmes. Quatre éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Direction de son personnel
- Savoir identifier des opportunités
- Savoir faire un plan d'affaires

Deux autres éléments reçoivent une couverture assez restreinte, soit 0,1 unité.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les quatre cours suivants:

		Unités
• 145-103-88	Introduction à la profession et méthodologie	1,00
• 145-503-88	Secrétariat et service à la clientèle	0,97
• 145-623-88	Stage en milieu de recherche	3,06
• 145-633-88	Stage en clinique vétérinaire	1,94

23 Voir l'annexe 5

11. AMENAGEMENT CYNEGETIQUE (145.04)

11.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[26]

Le portrait

8% des finissants de ce programme sont des femmes alors qu'il y en a 61% dans le groupe B; le pourcentage ayant 21 ans ou plus est supérieur à celui du groupe (69% vs 56%). Leur expérience professionnelle est également plus grande (4,6 mois vs 3,5).

L'intention d'entreprendre

Tous les étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 64% pour les étudiants du groupe B. Le délai de démarrage est concentré dans les catégories "2 à 5 ans" et "après plus de 5 ans " dans un proportion totale de 54% en Aménagement cynégétique comparativement à 40% dans le groupe B. Ils sont plus nombreux (70% vs 45%) à estimer le marché favorable et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est supérieur à celui du groupe B (62% vs 45%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Aménagement cynégétique, 69% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 47% pour le groupe B.

Ils suivraient des cours additionnels dans une proportion de 62% comparativement à 45% pour le groupe B et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est de 3,1 plutôt que 3,9; notons que les étudiants d' Aménagement cynégétique qui ont un projet d'entreprise désirent 2,5 cours plutôt que 3,1. Le domaine de formation que les étudiants priorisent est le démarrage d'entreprise.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Quatre éléments du profil présentent un taux de carence supérieur à 50% selon l'ordre suivant:

	Programme	Groupe B
• Négocier avec le personnel, fournisseurs...	.77%	.65%
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	.69%	.76%
• Mener...en faisant accepter ses vues...	.62%	.58%
• Prendre des décisions... (intuitives)...	.54%	.48%

26 Voir l'annexe 22.11

11.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[27]

Ce programme comprend 15,1 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 89,6 unités de formation, soit 16,9% des apprentissages, comparativement à 12,7% pour le groupe B.

Trois éléments du profil ne sont pas couverts:

- Connaissance de soi comme entrepreneur
- Economie générale
- Co-gestion (associés)

Le tableau 6 montre aussi deux éléments prédominants: "Expérience professionnelle (3,7 unités) et savoir planifier (3,1).

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les dix cours suivants:

		Unités
• 145-104-85	Information professionnelle	0,50
• 145-544-85	Stage en forêt	0,95
• 145-554-85	Planification des infrastructures	2,33
• 145-604-85	Projet en administration du tourisme cynégétique et halieutique	1,67
• 145-644-85	Stage d'hiver et survie en forêt	2,00
• 145-944-85	Projet de fin d'études	1,33
• 391-510-76	Publicité	1,33
• 404-430-79	Gestion du personnel	2,00
• 401-491-78	Administration de la récréation	1,67
• 401-984-78	L'administrateur	1,33

11.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place dans ce programme pour une telle formation; l'intention d'entreprendre est forte et les étudiants voient la nécessité d'une préparation aux affaires.

L'analyse des cours du programme laisse voir trois éléments de savoir non couverts; les entrepreneurs de la famille de référence (B) indiquent des priorités en management, en connaissance de soi et en économie (secteur relié à la profession).

27 Voir l'annexe 5

A titre indicatif, il serait opportun d'offrir environ 2 unités additionnelles de formation pour tenir compte de ces lacunes et des besoins exprimés par les étudiants.

GROUPE C

Famille des Techniques agricoles

• Gestion et exploitation de l'entreprise agricole	152.03
• Zootechnologie	153.01
• Horticulture légumière et fruitière	153.02
• Horticulture ornementale	153.03
• Génie rural	153.05
• Productions végtales	153.06
• Gestion conseil en agriculture	153.07
• Techniques équines	155.05

12. GESTION ET EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE AGRICOLE (152.03)

12.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[28]

Le portrait

Les femmes constituent 19% des finissants de ce programme, comparativement à 34% pour le groupe C, et la proportion ayant 21 ans ou plus est inférieure (48% vs 53%). L'expérience professionnelle est cependant plus élevée (11,3 mois vs 9,8).

L'intention d'entreprendre

90% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 84% pour les étudiants du groupe C.

Ils débuteraient dans un délai maximum de deux ans dans 56% des cas comparativement à 36% pour le groupe; ils sont un peu plus nombreux (54%) à estimer le marché favorable que dans le groupe C (52%), et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est supérieur à celui du groupe (87% vs 70%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Gestion agricole, 69% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 64% pour le groupe.

Ils seraient plus nombreux à suivre des cours additionnels (60% vs 55%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est le même soit 3,6. Le domaine de formation qu'ils priorisent est la gestion.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Deux éléments du profil présentent un taux de carence égal ou supérieur à 50% et deux autres suivent de près:

	Programme	Groupe C
• Bâtir sa clientèle.	54%	41%
• Trouver des solutions aux besoins..(consom.)	50%	36%
• Prendre des décisions...(intuitives)...	46%	44%
• Chercher les désirs...des consommateurs...	44%	34%

28 Voir l'annexe 22.12

12.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[29]

Le programme comprend 30 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 90,3 unités de formation, soit 33,2% des apprentissages, comparativement à 15,9% pour le groupe C. Trois éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Direction de son personnel
- Savoir communiquer

L'élément dominant est l'expérience professionnelle avec 9,8 unités; une importance particulière est aussi apportée à l'élément "Economie de son secteur" avec 4,6 unités.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les dix cours suivants:

		Unités
• 152-151-83	Stage I	1,67
• 152-220-83	Gestion de l'entreprise agricole	2,00
• 152-251-83	Stage II	2,00
• 152-351-84	Stage III	8,00
• 152-451-83	Stage IV	1,50
• 152-510-84	Gestion financière	2,00
• 152-551-83	Stage V	2,00
• 152-651-84	Stage VI	8,00
• 152-934-84	Organismes et politiques agricoles...	2,00
• 401-652-84	Droit rural et fiscalité	0,83

12.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place pour une telle formation dans ce programme. L'intention d'entreprendre des étudiants est parmi les plus fortes de même que leur opinion sur la nécessité d'une formation entrepreneuriale.

29 Voir l'annexe 5

L'analyse des cours du programme laisse voir seulement trois éléments de savoir non couverts, ce qui va dans le sens des besoins exprimés par les étudiants sur leur préparation aux tâches de l'entrepreneur.

Les entrepreneurs de la famille "C" indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

Il serait opportun d'offrir environ 3 unités additionnelles de formation pour tenir compte des lacunes relatives au profil.

13. ZOOTECHNOLOGIE (153.01)

13.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[30]

Le portrait

Les femmes représentent 34% des finissants de ce programme comme dans le groupe C, et la proportion ayant 21 ans ou plus est inférieure (34% vs 53%). L'expérience professionnelle est semblable à celle du groupe (9,2 vs 9,8 mois).

L'intention d'entreprendre

74% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 84% pour les étudiants du groupe C.

Ils débuteraient dans un délai maximum de 5 ans dans 64% des cas comparativement à 69% pour le groupe; ils sont moins nombreux (37%) à estimer le marché favorable que dans le groupe C (52%), et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est inférieur (55% vs 70%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Zootechnologie, 63% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 64% pour le groupe.

Ils seraient du même nombre à suivre des cours additionnels (55%) mais le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus élevé (4,7 vs 3,6); notons que les étudiants de Zootechnologie qui ont un projet d'entreprise désirent 5 cours plutôt que 4,7.

Le domaine de formation que les étudiants priorisent est la gestion.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Aucun élément du profil ne présente un taux de carence égal ou supérieur à 50%, les besoins les plus importants étant:

	Programme	Groupe C
• Prendre des décisions...(intuitives)...	45%	44%
• Fonder son entreprise.	45%	31%
• Etre son propre patron.	42%	27%
• Chercher les désirs...des consommateurs...	40%	34%
• Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	40%	25%
• Bâtir sa clientèle	40%	41%

30 Voir l'annexe 22.13

13.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[31]

Le programme comprend 9 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 91 unités de formation, soit 9,9% des apprentissages, comparativement à 15,9% pour le groupe C, se classant ainsi à l'avant dernier rang.

Quatre éléments du profil ne sont pas couverts:

- Connaissance de soi comme entrepreneur
- Direction de son personnel
- Savoir identifier des opportunités
- Co-gestion (associés)

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les cinq cours suivants:

		Unités
• 153-307-84	Comptabilité agricole	2,00
• 153-540-84	Gestion et financement de l'entreprise agricole	2,33
• 153-585-84	Projet de fin d'études	2,00
• 153-587-84	Activité en milieu	1,00
• 404-960-84	Commercialisation	1,67

13.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place pour une telle formation dans ce programme sous réserve des besoins des étudiants. Leur intention d'entreprendre se situe dans la moyenne du groupe "C" et leur opinion sur la nécessité d'une formation entrepreneuriale est forte. Ils ne démontrent cependant que peu de besoins en terme de préparation aux tâches de l'entrepreneur.

Par contre l'analyse des cours du programme laisse voir 4 éléments de savoir non couverts, et les entrepreneurs de la famille "C" indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

Il serait opportun d'offrir environ 5 unités additionnelles de formation pour tenir compte des lacunes relatives au profil. Cet ajout conviendrait aux étudiants ayant un projet d'entreprise.

31 Voir l'annexe 5

14. HORTICULTURE LEGUMIERE ET FRUITIERE (153.02)

14.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[32]

Le portrait

Note: Il n'y a ici que 4 répondants sur 10 finissants.

Les femmes représentent 50% des finissants de ce programme comparativement à 34% pour le groupe C, et la proportion ayant 21 ans ou plus est inférieure (50% vs 53%). L'expérience professionnelle est cependant la même soit 9,8 mois.

L'intention d'entreprendre

Tous les étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 84% pour les étudiants du groupe C.

Ils débuteraient dans un délai maximum de 5 ans dans 50% des cas comparativement à 69% pour le groupe; ils sont un peu moins nombreux (50%) à estimer le marché favorable que dans le groupe C (52%), et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est supérieur (75% vs 70%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Horticulture légumière, 50% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 64% pour le groupe.

25% des étudiants suivraient des cours additionnels plutôt que 55% pour le groupe C, et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus bas (2,0 vs 3,6). Le domaine de formation qu'ils priorisent est la gestion.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Cinq éléments du profil présentent un taux de carence égal à 50%:

	Programme	Groupe C
• Trouver des solutions aux besoins (consom.)	50%	36%
• Vendre ses idées avec conviction.	50%	33%
• Négocier avec le personnel, fournisseurs...	50%	37%
• Prendre des responsabilités.	50%	20%
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	50%	42%

32 Voir l'annexe 22.14

14.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[33]

Le programme comprend 12,7 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 91 unités de formation, soit 13,9% des apprentissages, comparativement à 15,9% pour le groupe C. Trois éléments du profil ne sont pas couverts:

- Co-gestion (Associés)
- Savoir planifier
- Savoir contrôler

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les six cours suivants:

		Unités
• 153-110-84	Introduction au métier	1,33
• 153-401-84	Stage	4,00
• 153-417-84	Economie agricole	1,67
• 401-961-84	Commercialisation et vente	1,67
• 401-971-84	Comptabilité générale	1,67
• 401-978-88	Gestion de l'entreprise horticole	2,33

14.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Soulignons que l'échantillon chez les étudiants est petit et que de plus il n'y a pas eu d'entrepreneur pour représenter le programme.

Sur la seule base de l'analyse des cours, 3 unités additionnelles pourraient être offertes, sous réserve de l'opinion des étudiants quant à la nécessité d'une telle formation puisque nos données actuelles tendent à indiquer une faiblesse à ce niveau.

33 Voir l'annexe 5

15. HORTICULTURE ORNEMENTALE (153.03)

15.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[34]

Le portrait

Les finissants de ce programme sont constitués de 66% de femmes comparativement à 34% pour le groupe C, et la proportion ayant 21 ans ou plus est supérieure (69% vs 53%).

L'intention d'entreprendre

81% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 84% pour les étudiants du groupe C.

Ils débuteraient dans un délai maximum de 5 ans dans 66% des cas comparativement à 69% pour le groupe; ils sont plus nombreux (78%) à estimer le marché favorable que dans le groupe C (52%), et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est inférieur (66% vs 70%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Horticulture ornementale, 53% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 64% pour le groupe. Ils seraient moins nombreux à suivre des cours additionnels (44% vs 55%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus faible (2,5 vs 3,6). Les domaines de formation qu'ils priorisent sont la gestion et le démarrage d'entreprise.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Trois éléments du profil présentent un taux de carence égal à 50% et deux autres suivent de près:

	Programme	Groupe C
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	66%	42%
• Négocier avec le personnel, les fournisseurs...	53%	37%
• Prendre des décisions...(intuitives)...	53%	44%
• Vendre ses idées avec conviction.	44%	33%
• Mener... en faisant accepter ses vues...	44%	32%

34 Voir l'annexe 22.15

15.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[35]

Le programme comprend 11,8 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 90 unités de formation, soit 13,1% des apprentissages, comparativement à 15,9% pour le groupe C.

Trois éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Co-gestion (Associés)
- Direction de son personnel

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les six cours suivants:

		Unités
• 153-110-84	Introduction au métier	1,33
• 153-401-84	Stage	4,00
• 153-940-84	Santé, sécurité, environnement	0,75
• 401-970-84	Vente et marketing	1,67
• 401-971-84	Comptabilité générale	1,67
• 401-978-88	Gestion de l'entreprise horticole	2,33

15.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place pour une telle formation dans ce programme, sous réserve de l'opinion partagée des étudiants sur la nécessité d'une formation entrepreneuriale.

L'analyse des cours du programme laisse voir 3 éléments de savoir non couverts, et les entrepreneurs de la famille "C" indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

Il conviendrait d'offrir environ 4 unités additionnelles de formation sur une base facultative.

35 Voir l'annexe 5

16. GENIE RURAL (153.05)

16.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[36]

Le portrait

Les finissants de ce programme sont tous des hommes alors que le groupe C comprend 34% de femmes et la proportion ayant 21 ans ou plus est supérieure à celle du groupe (92% vs 53%). L'expérience professionnelle est cependant plus courte (6,2 vs 9,8 mois).

L'intention d'entreprendre

83% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 84% pour les étudiants du groupe C.

Ils débuteraient dans un délai maximum de 5 ans dans 58% des cas comparativement à 69% pour le groupe; ils sont un peu moins nombreux (50%) à estimer le marché favorable que dans le groupe C (52%) et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est inférieur à celui du groupe (58% vs 70%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Génie rural, 75% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 64% pour le groupe.

Ils seraient plus nombreux à suivre des cours additionnels (75% vs 55%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est sensiblement le même soit 3,7. Le domaine de formation que les étudiants priorisent est la gestion.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Trois éléments du profil présentent un taux de carence égal ou supérieur à 50% et un quatrième suit de près:

	Programme	Groupe C
• Fonder son entreprise.	83%	31%
• Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	50%	25%
• Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	50%	24%
• Prendre des décisions...(intuitives)...	42%	44%

36 Voir annexe 22.16

16.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[37]

Le programme comprend 7.3 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 90 unités de formation, soit 8.1% des apprentissages, comparativement à 15.9% pour le groupe C, constituant ainsi le taux le plus faible du groupe.

Six éléments du profil ne sont pas couverts:

- Connaissance de soi comme entrepreneur
- Economie générale
- Langage comptable
- Savoir planifier
- Savoir faire un plan d'affaires
- Co-gestion (associés)

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les trois cours suivants:

		Unités
• 153-550-84	Stage et rapport de génie	3.00
• 153-910-84	Entreposage, manutention et séchage des grains	2.33
• 401-962-84	Vente et gestion du personnel	2.00

16.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place pour une telle formation dans ce programme. L'intention d'entreprendre des étudiants est forte de même que leur opinion sur la nécessité d'une formation entrepreneuriale.

L'analyse des cours du programme laisse voir six éléments de savoir non couverts, ce qui renforce les besoins exprimés par les étudiants sur leur préparation aux tâches de l'entrepreneur.

Les entrepreneurs de la famille "C" indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

Il serait opportun d'offrir environ 6 unités additionnelles de formation pour tenir compte des lacunes observées.

37 Voir l'annexe 5

17. PRODUCTIONS VEGETALES (153.06)

17.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[38]

Le portrait

Note: Il n'y a ici que 2 répondantes (sur 3 finissants).

Les 2 répondantes de ce programme ont plus de 21 ans.

L'intention d'entreprendre

Les deux étudiantes démarreraient dans leur spécialité dans un délai maximum de 5 ans; elles estiment que le marché est ouvert mais difficile, et elles ont toutes deux un projet d'entreprise.

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

Une étudiante juge qu'une telle formation est essentielle et elle suivrait deux cours additionnels en ce sens.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Il y a unanimité sur les besoins de formation au niveau des deux éléments suivants du profil (les deux étudiantes estimant qu'elles n'ont eu que peu ou pas de préparation à ces sujets).

- Prévoir les étapes de son projet d'affaires.
- Faire de l'argent (faire fructifier son avoir).

17.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[39]

Le programme comprend 11,2 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 91 unités de formation, soit 12,3% des apprentissages, comparativement à 15,9% pour le groupe C.

Trois éléments du profil ne sont pas couverts:

- Economie générale
- Direction de son personnel
- Savoir faire un plan d'affaires

38 Voir l'annexe 22.17

39 Voir annexe 5

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les six cours suivants:

		Unités
• 152-220-83	Gestion de l'entreprise agricole	2,00
• 152-934-84	Organismes et politiques agricoles...	2,00
• 153-106-87	Projet élève I	1,20
• 153-107-87	Projet elève II	2,00
• 153-108-74	Stage	2,00
• 401-152-84	Système comptable agricole	2,00

17.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Soulignons que l'échantillon chez les étudiants est petit et que notre conclusion ne tient donc pas compte des données sur ce plan.

Sur la base de l'analyse des cours et des besoins exprimés par les entrepreneurs du groupe C, on pourrait offrir 4 unités additionnelles de formation entrepreneuriale.

18. GESTION CONSEIL EN AGRICULTURE (153.07)

18.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[40]

Le portrait

Les femmes composent 40% des finissants de ce programme comparativement à 34% pour le groupe C et la proportion ayant 21 ans ou plus est supérieure (60% vs 53%). L'expérience professionnelle est plus courte que celle du groupe (8,1 mois vs 9,8).

L'intention d'entreprendre

90% des étudiants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 84% pour les étudiants du groupe C.

Ils débuteraient dans un délai maximum de 5 ans dans 50% des cas comparativement à 69% pour le groupe. Ils sont moins nombreux (50%) à estimer le marché favorable que dans le groupe C (52%) et le pourcentage de répondants ayant un projet d'entreprise est inférieur (50% vs 70%).

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Gestion conseil, 70% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 64% pour le groupe. Ils seraient moins nombreux à suivre des cours additionnels (50% vs 55%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est plus faible (2,6 vs 3,6). Notons que les étudiants de Gestion conseil en agriculture qui ont un projet d'entreprise désirent 2 cours plutôt que 2,6. Le domaine de formation que les étudiants priorisent est la gestion.

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Un seul élément du profil présente un taux de carence égal à 50% et deux autres suivent dans cet ordre:

	Programme	Groupe C
• Etre son propre patron.	50%	27%
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	40%	42%
• Chercher les désirs... des consommateurs...	40%	34%

40 Voir annexe 22.18

18.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[41]

Le programme comprend 22,2 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 90,3 unités de formation, soit 24,6% des apprentissages, comparativement à 15,9% pour le groupe C. Deux éléments du profil ne sont pas couverts:

- Direction de son personnel
- Co-gestion (associés)

Les trois éléments dominants sont l'"économie de son secteur" avec 5,3 unités, suivi de "savoir financer son entreprise" et "savoir communiquer" avec respectivement 3,7 et 3,5 unités.

Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les treize cours suivants:

		Unités
• 153-307-84	Comptabilité agricole	2,00
• 153-527-81	Gestion de l'entreprise	1,71
• 153-587-81	Activité en milieu	1,00
• 153-592-84	Politique agricole et groupe d'intervention	1,00
• 153-614-84	Projet de planification et de financement de l'entreprise agricole	4,00
• 153-920-81	Economie de la production	2,00
• 383-935-74	L'économie du Québec	2,00
• 401-958-78	La coopération et les coopératives	0,67
• 401-960-84	Commercialisation	1,67
• 401-963-84	Techniques de vente	1,67
• 401-968-78	Fiscalité	1,00
• 401-969-78	Financement de l'exploitation agricole	2,00

18.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Il y a place pour une telle formation dans ce programme. L'intention d'entreprendre des étudiants de même que leur opinion sur la nécessité d'une formation entrepreneuriale convergent dans ce sens et les entrepreneurs de la famille "C" indiquent des priorités sur la presque totalité des éléments de connaissance.

41 Voir l'annexe 5

L'analyse des cours du programme laisse voir seulement deux éléments de savoir non couverts, confirmant les besoins tels qu'exprimés par les étudiants sur leur préparation aux tâches de l'entrepreneur.

Il conviendrait d'offrir environ 3 unités additionnelles de formation pour tenir compte des lacunes observées, mais sous réserve du désir des étudiants de s'y inscrire puisqu'il semble y avoir là un élément de faiblesse même pour ceux ayant un projet d'entreprise.

19. TECHNIQUES EQUINES (155.05)

19.1. L'ENQUETE CHEZ LES ETUDIANTS[42]

Le portrait

Note: Il n'y a ici que 4 répondants (sur 15 finissants).

Les femmes composent 50% des finissants de ce programme comparativement à 34% pour le groupe C et la proportion ayant 21 ans ou plus est inférieure (25% vs 53%). L'expérience professionnelle est plus longue que celle du groupe (11,3 mois plutôt que 9,8).

L'intention d'entreprendre

Tous les répondants démarreraient dans leur spécialité comparativement à 84% pour les étudiants du groupe C.

Ils débuteraient dans un délai maximum de 5 ans dans 50% des cas comparativement à 69% pour le groupe; ils considèrent tous que le marché est ouvert mais difficile et ils ont tous un projet d'entreprise.

La pertinence d'une formation entrepreneuriale

En Techniques équines, 50% des répondants croient qu'une telle formation est essentielle comparativement à 64% pour le groupe. Ils seraient plus nombreux à suivre des cours additionnels (75% vs 55%) et le nombre moyen de cours auquels ils s'inscriraient est semblable (3,5). Les domaines de formation qu'ils priorisent sont la gestion et la connaissance de soi (Talents et faiblesses comme entrepreneur).

Les besoins de formation à l'entrepreneurship

Quatre éléments du profil présentent un taux de carence égal ou supérieur à 50%:

	Programme	Groupe C
• Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	100%	42%
• Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	50%	25%
• Fonder son entreprise.	50%	31%
• S'arrêter pour évaluer les objectifs.	50%	19%

42 Voir annexe 22.19

19.2. L'ANALYSE DU CONTENU DES COURS[43]

Le programme comprend 10,7 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 91 unités de formation, soit 11,7% des apprentissages, comparativement à 15,9% pour le groupe C. Huit éléments du profil ne sont pas couverts:

- Connaissance de soi comme entrepreneur
- Economie générale
- Economie de son secteur
- Savoir financer son entreprise
- Langage comptable
- Co-gestion (associés)
- Savoir faire un plan d'affaires

L'élément dominant est "Savoir communiquer" avec 3,2 unités. Les unités de formation entrepreneuriale du programme sont réparties dans les sept cours suivants:

		Unités
• 155-102-87	Règle appliquée I	1,00
• 155-103-87	Règle appliquée II	1,00
• 155-104-87	Projet I (Clinique)	2,00
• 155-106-87	Projet II (Concours hippique)	2,00
• 155-107-87	Stage	2,00
• 155-505-87	Pédagogie appliquée I	1,33
• 155-605-87	Pédagogie appliquée II	1,33

19.3. CONCLUSION SUR LA PERTINENCE D'UNE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

Sur la base de l'analyse des cours et des besoins tels qu'exprimés par les entrepreneurs du groupe C, on pourrait offrir 6 unités additionnelles de formation entrepreneuriale, mais sous réserve de l'ouverture du marché.

43 Voir annexe 5

BIBLIOGRAPHIE

BELLEY, André, **Les milieux incubateurs de l'entrepreneurship**, Québec, Fondation de l'entrepreneurship, 1989 (Seconde édition), 103 pages.

C'est principalement à la section 4 du profil que cet ouvrage nous a servi à comprendre et à situer les conditions d'exercice de la fonction. La recherche de Belley a également été mise à contribution pour clarifier certains autres éléments du profil comme les notions d'opportunité et de connaissance de soi. Cette même recherche nous a permis de concevoir le profil comme étant la représentation d'un phénomène essentiellement dynamique et résultant de l'interaction d'un ensemble de variables.

CHAUSSE, Raymond, **La gestion de l'innovation dans la P.M.E.**, Québec, Gaétan Morin éditeur, 1987, 203 pages.

D'AMBOISE, Gérald, **La P.M.E. canadienne**, Québec, P.U.L., 1989, 251 pages.

C'est en référant à cette recherche que nous avons principalement élaboré la section 3 du profil qui traite des connaissances requises pour entreprendre dans le contexte canadien actuel. Cet ouvrage concret nous a permis de dessiner un profil cognitif (section 3) qui tient bien compte des tâches spécifiques à l'entrepreneur (section 2).

D.G.E.C. **Répartition de la clientèle**, SIGDEC (MESS), Septembre 1989.

FORTIN, Paul A., **Devenez entrepreneur**, Québec, P.U.L., 1986, 302 pages.

GASSE, Yvon, L'entrepreneur son profil et son développement; **L'entrepreneur au Québec**, Fondation de l'Entrepreneurship (Colloque) 1987.

Cet ouvrage de synthèse nous a été particulièrement utile pour regrouper les tâches spécifiques (section 2) et pour en décrire les aspects typiquement entrepreneuriaux. Il a aussi contribué à préciser les caractéristiques reliées aux attitudes personnelles (section 4.3.).

Gouvernement du Québec, **Cahiers de l'enseignement collégial au Québec 1986-1989**, MESS.

LAURRAIN, VIAU et RAYMOND, Louis, **Les nouvelles entreprises québécoises**, Québec, M.I.C.T., Direction de la promotion de l'entrepreneurship, 1983, 53 pages.

Cette recherche nous a été utile pour situer les caractéristiques du jeune entrepreneur dans son contexte objectif (âge, expérience, capital ...).

NOEL, André, **Les cégeps et l'enseignement collégial au Québec**, MESS, 1988, 56 pages.

PAQUIN, Guy, **Portrait type du jeune entrepreneur**, Québec, Revue P.M.E., Vol. 5, no. 7, Septembre 1989.

PERRIEN, J., CHERON, E.J., ZINS, **Recherche en marketing: méthodes et décisions**, Gaétan Morin éditeur, 1983, 615 pages.

REVUE C.D.E., Volume 2, numéros 1 à 4, Mars 1988 à janvier 1989 (La rage d'entreprendre, L'odyssée de l'entrepreneurship, L'esprit sauvage de l'entrepreneurship, Entreprendre).

SECRETARIAT A LA JEUNESSE, **Forum international sur les jeunes entrepreneurs**, Québec, 1986, 217 pages.

SELLTIZ, C., WRIGHTFMAN, L.S., COOK, S.W., **Méthodes de recherche en Sciences sociales**, HRW, 1977.

SRAM, **Guide pratique des études collégiales au Québec**, 1989, 350 pages.

THEORET, André et MARTIN, Réjean, **Création et performance de micro-entreprises en Estrie**, Document de recherche, Université de Sherbrooke, 1989, 59 pages.

TOULOUSE, Jean-Marie, **L'entrepreneurship au Québec** H.E.C., 1979, 139 pages.

LEXIQUE

Note 1: Les termes marqués d'un astérisque (*) sont reliés au profil de l'entrepreneur (annexe 13).

Note 2: Terminologie adaptée à partir des textes de Louis Tawfik et Gérard Bélair: **"L'entreprise et ses fonctions"**, HRW, 1979 et du document d'André Belley cité en bibliographie.

*** Accomplissement (de soi):**

Besoin de se réaliser. Besoin d'être responsable de la solution des problèmes, d'établir ses propres objectifs et de les atteindre par soi-même. Cet attribut n'est pas exclusif à l'entrepreneur mais il serait un pré-requis pour entreprendre.

*** Administrer:**

Faire un travail de direction consistant à planifier, organiser, diriger, coordonner et contrôler.

*** Aptitude:**

Prédisposition naturelle ou acquise à faire quelque chose.

*** Attitude:**

Tendance qui pousse à un comportement. Elle constitue au plan philosophique une force de l'esprit, une façon d'être.

Cahier de l'enseignement collégial:

Répertoire des programmes et des cours approuvés et publiés par le ministre de l'Enseignement supérieur et de la Science.

*** Capital (personnel):**

Le fruit de l'épargne; les biens propres d'une personne excluant les dettes qui y sont rattachées. Ils peuvent prendre la forme d'argent, d'immobilisations, d'équipements et d'emprunts personnels.

*** Clientèle:**

Le terme est employé ici dans un sens large comprenant: client individuel, client commercial, client institutionnel.

*** Contrôle (de sa destinée):**

Fait référence ici à ce sentiment d'assurance qui fait que l'individu croit qu'il peut influencer (donc contrôler d'une certaine façon) son propre avenir.

*** Contrôler:**

Mesurer et évaluer une activité ou un ensemble d'opérations de l'entreprise.

*** Coordonner:**

Relier et harmoniser les activités d'un projet ou d'une entreprise.

Cours:

Ensemble organisé d'activités d'apprentissage d'une durée déterminée, auxquelles sont attribuées des unités et visant l'atteinte d'objectifs de formation.

Cours complémentaire:

Cours choisi dans une discipline n'apparaissant pas au champ de concentration du programme.

Cours de concentration:

Synonyme de cours de spécialisation; ce sont les cours déterminés dans les Cahiers de l'enseignement collégial pour chacun des programmes.

Cours obligatoires:

Les cours d'éducation physique (2,33 unités), plus les cours de philosophie (8 unités) et les cours de littérature (8 unités).

*** Crédibilité (d'un projet):**

Ce qui rend le projet vraisemblable, croyable. Elle provient de la qualité du projet et de la confiance que les autres accordent à l'auteur du projet.

D.E.C. (professionnel):

Le diplôme d'études collégiales décerné à l'étudiant qui a terminé son programme (professionnel).

DGEC:

Direction Générale des Etudes Collégiales.

*** Diriger:**

Conduire des personnes vers un objectif déterminé; on réfère ici à l'art de commander.

*** Entreprendre:**

Créer et réaliser des projets de mise en marché de biens ou services; créer une nouvelle entreprise.

* **Entreprise:**

C'est la cellule de base de la création et de la production des biens et services économiques.

* **Environnement:**

L'ensemble des facteurs et des contraintes qui affectent directement ou indirectement les activités de l'entreprise aux plans politique, économique, social, écologique, technologique et légal.

Etude de pertinence:

Vise à établir s'il existe des besoins de main d'oeuvre nouveaux ou déjà existants dans un secteur d'activités, auxquels ne correspond aucun programme professionnel de niveau collégial.

* **Exigences (gouvernementales):**

L'ensemble des obligations auxquelles l'entreprise doit se soumettre pour pouvoir opérer légalement (licences, permis, impôts et retenues, taxes, lois du travail...)

* **Faisabilité (d'un projet):**

Sa possibilité de réalisation au plan technique.

* **Feedback:**

Action de contrôle en retour ou rétroaction.

* **Finance (gestion):**

Ensemble des activités de la recherche et de l'utilisation des capitaux de l'entreprise.

* **Financières (bases):**

La structure de financement de l'entreprise sous forme de capital actions (compagnie), de parts, d'emprunts de toutes sortes et de réinvestissement des bénéfices.

Fonction de travail:

L'ensemble des actions accomplies dans l'exécution d'un travail auquel une appellation est donnée. Elle comprend les tâches, les opérations et les sous-opérations.

Formation entrepreneuriale:

Terme spécifique à notre recherche, qui désigne un apprentissage de nature cognitive, empirique ou existentielle, relié à la fonction d'entrepreneur.

* **Fournisseurs:**

Le terme est utilisé dans son acceptation élargie comprenant les fournisseurs de matières premières, de matériel, d'équipements et les fournisseurs de crédit (banques, compagnie de finance ...)

* **Gérer:**

Mener les gens et les choses au travail vers les objectifs de l'entreprise.

Groupe de discussion:

Entrevue effectuée auprès d'un groupe généralement constitué de 8 à 12 participants. Un modérateur anime et analyse les discussions entre les participants sur un sujet précis.

Intention d'entreprendre:

Le désir plus ou moins immédiat de se lancer en affaires.

* **Intervenant(s) (externes):**

Les différentes personnes avec lesquelles l'entrepreneur entre en contact dans le cours de ses affaires: fournisseurs, conseillers, experts, actionnaires ou associés, fonctionnaires, groupes sociaux.

* **Intuition:**

Forme de connaissance immédiate qui ne recourt pas au raisonnement; sentiment plus ou moins précis de ce qu'on ne peut vérifier, de ce qui n'existe pas encore.

* **Légales (démarches):**

Les activités et gestes requis pour constituer l'entreprise selon les lois et règlements des différents gouvernements (Formulaires de constitution, enregistrements, ...).

* **Management:**

Terme anglais désignant toutes les activités de l'administration d'une entreprise.

* **Marché-cible:**

Les consommateurs (individuels ou commerciaux) visés par l'entreprise: ils ont des caractéristiques similaires, de besoins identifiés, un pouvoir d'achat connu; ils sont prédisposés à acheter les biens ou services offerts par l'entreprise.

- **Marketing (gestion):**

  L'ensemble des activités qui orientent l'enreprise vers les marchés (cueillette de données sur les besoins des consommateurs, orientation de la production sur ces besoins; segmentation de marché; stratégie (produit-prix-distribution-promotion); commercialisation; recherche.

- **Opérations (de l'entreprise):**

  Les activités de transformation et de production, comprenant les activités de soutien, la production (achat, transport, entreposage, recherche, ...).

- **Opportunités:**

  Une occasion qui convient et qui vient à propos; elle se situe au point de rencontre d'une idée de l'entrepreneur avec un besoin des consommateurs; les conditons étant favorables, il y a potentiellement un marché à exploiter.

- **Organiser:**

  Structurer les fonctions de l'entreprise, répartir les tâches, rationnaliser les activités pour en augmenter la productivité.

- **Personnel:**

  Ensemble des activités visant à satisfaire les besoins de l'entreprise en ressources humaines: sélection, embauche, entrainement, évaluation, rémunération, promotion ... du personnel.

Pertinence d'une formation entrepreneuriale:

Dans la présente étude, une formation entrepreneuriale est jugée pertinente quand les gens interrogés considèrent qu'elle est essentielle à l'exercice de la fonction d'entrepreneur et qu'elle requiert un apprentissage sous forme de cours.

- **Plan d'affaires:**

  Outil servant à prévoir les étapes de démarrage de l'entreprise par une description écrite de sa stratégie de conquête du marché, de son plan de production, de l'organisation de ses ressources humaines et de ses prévisons financières.

- **Planifier:**

  Ordonner les activités de l'entreprise selon les priorités en établissant des plans d'activités rencontrant les échéanciers prévus.

• Principes (économiques):

Lois du marché régiant le fonctionnement de la production, de la distribution et de la consommation des biens et services d'une nation.

• Procédés:

Méthodes de transformation ou de modification d'un produit, ou processus de traitement de l'information (procédés administratifs).

Programme professionnel:

Comprend les matières requises pour l'admission à une occupation professionnelle reconnue comme exigeant une formation de niveau technique. L'enseignement professionnel collégial est réparti sur une période de trois ans.

Réseau collégial:

Regroupement volontaire des établissements comprenant les collèges publics et privés y incluant les instituts et les écoles gouvernementales spécialisées.

Risques (reliés au fait d'entreprendre):

Le danger d'échec perçu par l'entrepreneur au niveau de perte de son capital propre, de sa carrière, de sa vie privée et de son identité personnelle.

• Stratégie (de développement):

Plan d'actions coordonnées visant à la conquête d'un marché par le développement des produits et services offerts à la clientèle.

• Stress (tolérance):

La capacité de l'individu de s'adapter aux situations troublantes pour son organisme physiologique.

• Structure (de l'économie):

L'agencement des éléments de l'économie (production, distribution, consommation).

• Structurer (aptitude à):

On réfère ici à la capacité de l'esprit à constituer, former, composer, associer, édifier, disposer, créer.

Tâches (spécifiques):

Ensemble des opérations reliées et interdépendantes permettant d'accomplir une fonction, de jouer son rôle dans un groupe social, d'exercer son métier, sa profession.

Tâches (spécifiques):

Ensemble des opérations reliées et interdépendantes permettant d'accomplir une fonction, de jouer son rôle dans un groupe social, d'exercer son métier, sa profession.

Tâches de la fonction:

Actions qui correspondent aux principales activités à acomplir dans une profession.

Taux de carence:

Dans l'enquête auprès des finissants, ce taux correspond au pourcentage d'étudiants ayant fait les choix # 3 OU # 4, parmi les quatre possibilités de réponses qu'ils avaient aux questions 8 et 10:

1. tout à fait préparé (à la tâche décrite)
2. Suffisamment préparé (à la tâche décrite)
3. Peu préparé (à la tâche décrite)
4. Pas du tout préparé (à la tâche décrite)

• Technique (spécifique-professionnelle):

Domaine de spécialisation des connaissances et du savoir-faire; (on réfère ici aux techniques offertes dans le réseau collégial).

Techniques biologiques:

Voir la liste des programmes de la famille Biologique (100.00) à l'annexe 14.

Unités d'apprentissage:

L'unité équivaut à 45 heures d'activités d'apprentissage. A titre d'exemple, un cours constitué (selon les Cahiers de l'enseignement collégial) de deux heures de théorie, deux heures de laboratoire et deux heures d'études par semaine, comprend sur la base d'une session de 15 semaines, un total de 90 heures d'activités d'apprentissage [(2+2+2) x 15], équivalant à 2 unités (90 divisé par 45). La codification des unités de ce cours prendrait la forme suivante: 2-2-2 2.

• Visées (voir aussi Vision):

Direction de l'esprit vers un but qu'il se propose. Les visées de l'entrepreneur sont reliées à ses convictions profondes et à sa propre conception du monde (de son monde immédiat qu'il veut façonner selon ses vues et valeurs).

- **Vision:**

  Signifie projection: c'est l'image de l'entreprise projetée dans le futur. C'est l'endroit où on veut entraîner l'organisation ...., c'est l'image projetée dans le futur de la place qu'on veut voir occupée éventuellement par nos produits sur le marché. (Louis Jacques Filion, Revue Gestion, Septembre 1989, page 84.)

LES COLLABORATEURS

Nous désirons exprimer nos remerciements aux personnes qui ont contribué à la réalisation de cette étude de pertinence:

- Les 448 étudiants et étudiantes ayant répondu au questionnaire.

Les entrepreneurs ayant répondu au questionnaire et participé à l'entrevue:

- M. Marcel Lavigne, Techniques dentaires
- M. Robert Rousseau, Denturologie
- Mme Hélène Blain, Acupuncture
- M. Jérome Nadon, Orthèses et prothèses
- Mme Josée Turbide, Orthèses visuelles
- M. Gaëtan Noël, Audioprothèses
- M. Michel Huot, Thanatologie
- Mme Katia Lavoie, Diétététique
- M. Martin Piché, Ecologie appliquée
- M. Marc Plourde, Aménagement cynégétique
- M. Yvan Lussier, Gestion de l'entreprise agricole
- Mme Diane Moreau, Zootechnologie
- M. Christian Goyette, Horticulture ornementale
- M. Louis Thibodeau, Génie rural
- M. Christian Legault, Productions végétales
- M. Jacques Dionne, Gestion conseil en agriculture
- M. Alain Allard, Techniques équines
- Mme Josée Boulanger, Audioprothèses
- M. Gaston Gauthier, Orthèses visuelles

Les entrepreneurs du groupe de discussion:

- M. René Cécil, commerçant (graphisme)
- M. Pierre Dougerthy, commerçant (graphisme)
- Mme Suzanne Lapointe, denturololiste
- M. Yves Léger, commerçant (Techniques administratives)
- M. Joël St-Louis, commerçant (Techniques administratives)
- M. Damien Vallières, commerçant (Informatique)

Les personnes-ressources en entrepreneurship:

- M. Paul-Arthur Fortin, président de la Fondation de l'entrepreneurship du Québec.
- M. Jean Lorrain, professeur et responsable de la recherche sur l'entrepreneurship, U.Q.T.R.
- Mme Dina Naaman, directrice générale, Pro-Gestion Estrie
- Mme Brigitte Van Coillie-Tremblay, directrice de la promotion de l'entrepreneurship, MICT.

Les professeurs et les coordonnateurs de département ayant assuré l'administration des questionnaires aux étudiants dans les 14 collèges et nous ayant procuré des références d'entrepreneurs:

Cégep d'Alma:

- Gestion agricole: M. Roger Ménard

Cégep de Baie-Comeau

- Aménènagement cynégétique: M. Serge Bisaillon

Cégep Edouard Montpetit

- Denturologie et Orthèses visuelles: M. Jacques Roy et M. Paul Auprix
- Techniques dentaires: M. Raymond Haché, M. Jean-Luc Beaulieu et M. Charles Carrier

Cégep de la Pocatière

- Santé Animale: M. Marcel Dorval et M. Maurice Fourgeaud
- Gestion agricole: M. Clément Dufour

I.T.A. de la Pocatière

- Techniques équines et Zootechnologie: M. Luc Garon
- Productions Végétales: M. Jacques Ménard et M. Roland Boisvert
- Gestion conseil en agriculture: M. Jean-Pierre Massicotte et M. Clément Dufour

Cégep de Lévis-Lauzon

- Gestion agricole: M. Bertrand Rainville

Cégep de Limoilou

- Diététique: Mme France Pouliot

Cégep Montmorency

- Diététique: Mme Claire Drapeau Laplante, Mme Madeleine Côté et
- Mme France St-Yves
- Orthèses et prothèses: M. Gilles Gaboury

Cégep de Rosemont

- Acupuncture: Mme Elisabeth Lapierre et M. Gérald Gervais
- Audioprothèses: M. Guy Martin
- Thanatologie: M. Guy Picard

Cégep de Saint-Hyacinthe

- Diététique: Mme Claudette L'Heureux

I.T.A de Saint-Hyacinthe

- Horticulture légumière: M. François Laliberté et M. Guy Raymond
- Zootechnologie: M. Jean-Marie Millord
- Gestion agricole: Mme Monique St-Arnaud
- Horticulture Ornementale: M. Luc Fontaine et M. Daniel Hamel
- Gestion agricole: M. Michel Jetté
- Génie rural: M. Jean-Pierre Lessard

Cégep de Sherbrooke

- Ecologie appliquée: M. Normand Potvin et Mme Danielle Cloutier
- Santé animale: M. Michel Lockwell

Cégep de Trois-Rivières

- Diététique: Mme Ghyslaine Vézina

Cégep de Victoriaville

- Gestion agricole: M. Pierre Girard et M. Yvon Allard

Les conseillers à la méthodologie:

- Mme Jacqueline Giard, directrice du Service de R & D et M. Sylvio Lebrun, conseiller au même service; Mme Micheline Roy, D.O.E; M. Guy Denis, D.E.P; M. Jocelyn Vallée D.S.P.; ces personnes sont toutes du Collège de Sherbrooke.

Les assistants à la technique:

- M. Marc Delisle, pour la compilation informatique des questionnaires aux étudiants; Mme Isabelle Auger, pour la compilation informatique des données de l'analyse des programmes.

Les assistants à la rédaction:

- Mme Laurette Rouleau, pour le traitement de texte des questionnaires et du rapport d'étape; Mme Carole Dulac et M. Pierre Côté de la firme Publitou enr. pour la mise en page du rapport final.

Les conseillers à la D.G.E.C.:

- Mme Louise Cazeault, chef du Service des programmes; Mme Nora Desrochers; Mme Céline Prémont et M. Claude Proulx.

Page blanche

LISTE DES ANNEXES DE L'ETUDE

1 - Portrait de l'étudiant, par famille de programmes.
2 - L'intention d'entreprendre des étudiants, par famille de programmes.
3 - La pertinence d'une formation entrepreneuriale, selon les étudiants, par famille de programmes.
4 - Les besoins d'une formation entrepreneuriale exprimés par les étudiants, par famille de programmes.
5 - Les unités de formation entrepreneuriale dans les 19 programmes.
6 - Portrait des entrepreneurs, par famille de programmes.
7 - Les besoins d'une formation au niveau des tâches entrepreneuriales, selon les entrepreneurs, par famille de programmes.
8 - Les besoins de formation au niveau des connaissances entrepreneuriales, selon les entrepreneurs, par famille de programmes.
9 - Les connaissances entrepreneuriales prioritaires, selon les entrepreneurs, par famille de programmes.
10 - Résumé des entrevues avec les entrepreneurs.
11 - Opinions émises par les entrepreneurs en groupe de discussion.
12 - Vérification du profil.
13 - Profil du jeune entrepreneur technique.
14 - Classement des programmes " ouverts ou fermés " dans les techniques biologiques.
15 - Questionnaire d'enquête auprès des étudiants.
16 - Répartition des étudiants dans les collèges retenus.
17 - Les thèmes du groupe de discussion avec les entrepreneurs.
18 - Questionnaire auprès des entrepreneurs.
19 - Questions d'entrevue auprès des entrepreneurs.
20 - Calcul des unités de formation entrepreneuriale.
21 - Estimé des unités complémentaires de formation entrepreneuriale, par programme.
22 - Les 19 tableaux statistiques de l'enquête auprès des étudiants, par programme.
23 - Portrait de l'étudiant dans les 19 programmes.
24 - L'intention d'entreprendre des étudiants, dans les 19 programmes.
25 - La pertinence d'une formation entrepreneuriale, selon les étudiants, dans les 19 programmes.
26 - Les besoins de formation à l'entrepreneurship exprimés par les étudiants, dans les 19 programmes.
27 - Les besoins de formation des étudiants ayant un projet d'entreprise, dans les 19 programmes.
28 - Tableau résumant les conclusions, par programme.

Page blanche

ANNEXE 1

PORTRAIT DE L'ETUDIANT, PAR FAMILLE DE PROGRAMMES

Famille:	SOINS ET SERVICES A LA PERSONNE			SCIENCES NATURELLES	TECHNIQUES AGRICOLES	
Groupe:	a	Diét	A	B	C	Total
# du programme:	1 - 7	8	1 - 8	9 - 11	12 - 19	1 - 19
Nombre de répondants:	126	106	232	82	154	448
Pourcentage de répondants:						
Sexe Q16 F	5[illegible]	93	70	61	34	57
Age Q17 21 +	[illegible]	65	74	56	53	64
EXPERIENCE						
Moyenne exprimée en mois:						
Profes. Q13	5,5	2,8	4,2	3,5	9,8	6,1
Admin. Q14	3,3	1,2	2,3	1,8	3,1	2,5
Totale (Q13 + Q14)	8,8	4,0	6,5	5,3	12,9	8,6
Expérience totale par rapport à la moyenne des 19 programmes:						
(Moy. = 8.6 mois = 1)	1,02	0,47	0,76	0,62	1,50	1,00

Notes explicatives:

Q16 = % de femmes
Q17 = % ayant 21 ans ou plus
Q13 = Expérience professionnelle moyenne (en mois)
Q14 = Expérience administrative moyenne (en mois)

ANNEXE 2

L'INTENTION D'ENTREPRENDRE, PAR FAMILLE DE PROGRAMMES

Famille:		SOINS ET SERVICES A LA PERSONNE			SCIENCES NATURELLES	TECHNIQUES AGRICOLES	
Groupe:		a	Diét	A	B	C	Total
# du programme:		1 - 7	8	1 - 8	9 - 11	12 - 19	1 - 19
Nombre de répondants:		126	106	232	62	154	448
INTENTION:		Pourcentage de répondants:					
Pensé entr...	Q1	83	54	69	64	81	73
Alternative	Q2	8	15	11	7	8	10
Spécialité	Q3	89	63	77	64	84	78
DELAI:							
Fin des études	Q6A	21	1	12	0	15	11
Dans 1 à 2 ans	B	29	7	19	18	21	19
Dans 2 à 5 ans	C	24	26	24	21	33	27
Plus de 5 ans	D	12	19	15	19	12	15
Autre réponse	E	6	16	10	11	12	11
MARCHE:							
Très ouvert	Q7A	20	8	14	8	25	17
Très bon	B	39	34	37	37	27	33
Ouvert, diffi.	C	37	47	41	36	42	41
Pas favorable	D	5	11	8	19	7	9
Projet	Q11	60	42	52	45	70	57

Notes explicatives:

Q1 = % ayant pensé se lancer en affaires.
Q2 = % n'ayant pas pensé se lancer en affaires, mais qui envisagent cette alternative, quand la question leur est posée.
Q3 = % qui entreprendraient dans leur spécialité professionnelle.
Q6 = % qui se lanceraient en affaires:
- A) A la fin de leurs études.
- B) Dans un délai de 1 à 2 ans de la fin de leurs études.
- C) Dans un délai de 2 à 5 ans de la fin de leurs études.
- D) Plus de 5 ans après leurs études.
- E) Autre réponse – pas de réponse. (Dans les faits)

Q7 = Crois-tu que ta profession t'offre l'opportunité de partir à ton compte ?
- A) Oui, le marché s'y prête de toute évidence.
- B) Oui, le marché offre de très bonnes possibilités.
- C) Oui, le marché est difficile mais ouvert.
- D) Non, les conditions du marché ne sont généralement pas favorables.

Q11 = % ayant présentement à l'idée un projet d'entreprise.

ANNEXE 3

PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE SELON LES ETUDIANTS, PAR FAMILLE DE PROGRAMMES

Famille:	SOINS ET SERVICES A LA PERSONNE			SCIENCES NATURELLES	TECHNIQUES AGRICOLES	
Groupe:	a	Diét	A	B	C	Total
# du programme:	1 - 7	8	1 - 8	9 - 11	12 - 19	1 - 19
Nombre de répondants:	126	106	232	62	154	448
	Pourcentage de répondants:					
Formation essentielle (Q4):	56	58	57	47	64	56
Cours additionnels (Q5A):	54	57	55	45	55	54
Nombre de cours:	Pourcentage de répondants:					
Q5B1 1 à 3	36	34	35	23	31	32
Q5B2 4 à 6	9	10	10	15	14	12
Q5B3 7 et plus	6	9	7	7	7	7
	Nombre pondéré de cours (note 1):					
	3,3		3,4	3,9	3,6	3,5

Q9 Choix prioritaires dans les bloc de connaissances: (valeur pondérée, voir note 2)

	Pourcentage de répondants:					
Economie	15	16	15	17	18	17
Gestion et adminis.	29	31	30	29	33	31
Talents et faiblesses	27	25	26	25	24	25
Démarrage	27	28	28	29	24	27

Note 1: Calcul du nombre pondéré de cours:
[(Q5B1/(Q5B1+Q5B2+Q5B3))x2]+[Q5B2/(Q5B1+Q5B2+Q5B3))x5]+[(Q5B3/(Q5B1+Q5B2+Q5B3))x8]
(2, 5 et 8 étant les valeurs centrales des choix de nombre de cours)

Note 2: Calcul de la valeur pondérée:
[(% Prio 1)x 0.4]+[(% Prio 2)x 0.3]+[(% Prio 3)x 0.2]+[(% Prio 4)x 0.1]

Q4 = Partirais-tu à ton compte sans posséder une formation en affaires ?
(Le % est celui des répondants ayant indiqué NON donc, ceux pour qui une telle formation est considérée essentielle)

Q5A = % étant prêts à suivre des cours additionnels, les préparant à se lancer en affaires.

Q5B = Nombre de cours qu'ils seraient prêts à suivre.

Q9 = Classe chacun des blocs de connaissances par ordre d'importance.
- En économie
- En gestion et administration
- En démarrage et développement d'entreprise
- Connaissance de ses talents et faiblesses comme entrepreneur.

ANNEXE 4

LES BESOINS D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE EXPRIMES PAR LES ETUDIANTS PAR FAMILLE DE PROGRAMMES

Famille:		SOINS ET SERVICES A LA PERSONNE			SCIENCES NATURELLES	TECHNIQUES AGRICOLES	
Groupe:		a	Diét	A	B	C	Total
# du programme:		1 - 7	8	1 - 8	9 - 11	12 - 19	1 - 19
Nombre de répondants:		126	106	232	62	154	448

Note: Les questions 8 et 10 sont détaillées à l'annexe 15

Q8 — Pourcentage de répondants à "Peu" ou "Pas du tout":

Prévoir évolution...	A	31	25	27	18	12	20
Désirs consomma...	B	38	21	30	45	34	34
Solutions...	C	29	14	22	34	36	28
Etapes projet...	D	48	36	42	58	25	38
Les moyens...	E	47	37	42	44	24	36
Fonder entrepr...	F	47	73	59	71	31	51
Décision intui.	G	44	43	44	48	44	44
Batir clientèle	H	44	28	37	50	41	40
Vendre ses idées...	I	37	34	36	50	33	37
Négocier...	J	55	32	44	65	37	45
Mener...	K	52	32	43	58	32	42
Organiser...	L	36	23	30	29	22	27
Evaluer...	M	50	20	36	47	19	32
MOYENNE Q8		43	32	38	47	30	36

Q10 — Pourcentage de répondants à "Peu" ou "Pas du tout":

Responsable	A	25	11	19	15	20	19
Etre..patron	B	41	49	45	55	27	40
Créer, développer	C	32	16	25	42	22	26
Faire de l'argent	D	53	51	52	76	42	52
MOYENNE Q10		38	32	35	47	28	34
MOYENNE Q8 + Q10		42	32	37	47	29	36
MOYENNE SELON LES REPONDANTS "OUI" A Q1, Q2, Q11:		43	34	40	46	27	35

ANNEXE 5

UNITES (u) DE FORMATION ENTREPRENEURIALE DANS LES 19 PROGRAMMES

Eléments de savoir reliés au profil de l'entrepreneur	Prog.:	1 Tech Dent	2 Den turo	3 Acup	4 Orth & Pro	5 Orth Visu	6 Audio	7 Tha nato	8 Dié tét		9 Eco Appl	10 Santé Ani	11 Amé Cyné	
	No. du Prog.:	110 O1	110 O2	112 O1	144 O3	160 O1	160 O2	171 O1	120 OO	Moy.	145 O1	145 O3	145 O4	Moy.
1 Connaissance de soi - entr.		0,1	0,4	5,8	8,0	0,7	0,4	0,0	0,7	1,3	1,0	0,5	0,0	0,5
2 Economie générale		0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3 Economie de son secteur		0,1	0,4	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,5	0,2	0,9	0,5	0,5	0,6
4 Savoir financer son entrep.		0,1	0,2	0,4	9,0	0,2	0,1	0,0	1,3	0,3	0,0	0,1	0,4	0,2
5 Langage comptable		0,3	0,2	0,2	0,0	2,0	0,3	2,7	1,4	0,9	0,1	0,1	1,3	0,5
6 Direction de son personnel		0,1	0,8	0,3	0,9	0,8	0,3	0,8	2,0	0,7	0,1	0,0	1,3	0,5
7 Co-gestion (associés)		0,0	0,3	0,3	0,3	0,8	0,3	2,8	0,3	0,8	0,0	0,3	0,0	0,1
8 Savoir organiser		0,1	0,2	0,2	0,8	2,0	1,8	5,8	3,9	1,8	1,1	1,1	1,4	1,2
9 Savoir planifier		0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	2,2	0,3	1,4	0,5	3,1	1,7
10 Savoir contrôler		0,2	0,2	0,0	0,6	1,0	3,1	0,4	1,3	0,9	0,1	0,3	0,4	0,3
11 Savoir communiquer		0,3	1,8	1,7	1,3	3,3	7,3	9,7	3,5	3,6	2,2	1,1	1,3	1,5
12 Savoir identifier des opp.		0,0	0,2	0,0	0,0	0,4	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,6	0,2
13 Savoir faire un plan d'aff.		0,8	0,7	0,9	0,0	1,1	1,0	2,8	1,3	1,1	0,1	0,0	1,2	0,4
14 Expérience professionnelle		0,0	4,0	11,7	5,7	6,0	8,0	7,9	2,8	5,8	5,4	2,4	3,7	3,8
Unités - entrepreneur:	(u)	2,9	9,3	15,7	17,9	17,9	22,5	32,9	21,2	17,5	12,3	7,0	15,1	11,5
Unités du programme:	(U)	88,6	88,6	82,3	91,6	86,3	86,0	88,6	87,6	87,7	91,0	91,0	89,6	90,5
	(u/U)	0,03	0,11	0,19	0,20	0,20	0,21	0,37	0,24	0,20	0,14	0,08	0,17	0,13

Eléments de savoir reliés au profil de l'entrepreneur	Prog.:	12 Gest agri	13 Zoo tech	14 Hor légu	15 Hor orne	16 Génie rural	17 Prod végé	18 Gest cons	19 Tech Equi		Moyenne générale
	No. du Prog.:	152 O3	153 O1	153 O2	153 O3	153 O5	153 O6	153 O7	155 O5	Moy.	
1 Connaissance de soi - entr.		1,5	0,0	0,3	0,3	0,0	0,4	0,3	0,0	0,3	0,8
2 Economie générale		0,0	1,7	0,8	0,0	0,0	0,0	2,2	0,0	0,6	0,3
3 Economie de son secteur		4,8	0,5	2,0	0,8	0,3	2,4	5,3	0,0	2,0	1,0
4 Savoir financer son entrep.		2,2	0,7	1,5	1,0	0,8	0,4	3,7	0,0	1,3	0,7
5 Langage comptable		4,0	2,7	2,3	2,4	0,0	2,2	2,0	0,0	2,0	1,3
6 Direction de son personnel		0,0	0,0	0,7	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
7 Co-gestion (associés)		0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1	0,3
8 Savoir organiser		2,8	0,3	1,5	1,6	1,1	1,1	0,8	1,3	1,3	1,5
9 Savoir planifier		0,8	0,3	0,0	0,6	0,0	1,3	1,1	1,8	0,7	0,7
10 Savoir contrôler		0,4	0,3	0,0	0,7	0,8	0,9	0,8	1,1	0,6	0,7
11 Savoir communiquer		0,0	0,8	1,2	0,8	2,1	1,3	3,5	3,2	1,8	2,4
12 Savoir identifier des opp.		2,4	0,8	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,4	0,5	0,3
13 Savoir faire un plan d'aff.		1,4	0,7	0,5	1,5	0,0	0,0	1,6	0,0	0,7	0,8
14 Expérience professionnelle		9,8	1,0	1,8	1,8	1,5	0,4	0,7	2,9	2,5	4,1
Unités - entrepreneur:	(u)	30,0	9,0	12,7	11,8	7,5	11,2	22,2	10,7	14,4	15,2
Unités du programme:	(U)	90,3	91,0	91,0	90,0	90,0	91,0	90,3	91,0	90,6	89,4
	(u/U)	0,33	0,10	0,14	0,13	0,08	0,12	0,25	0,12	0,16	0,17

ANNEXE 6

PORTRAIT DES ENTREPRENEURS, PAR FAMILLE DE PROGRAMMES

	LES FAMILLES			
Nombre de répondants:	A	B	C	TOT
	8	2	7	17
Nombre d'entrepreneurs de moins de 30 ans:	4	2	5	11
Nombre d'hommes:	5	2	6	13
Expérience professionnelle moyenne (années):	8,3	6,5	6,1	7,4
Expérience d'affaires moyenne (années):	6,4	3,5	3,1	4,7
Nombre d'entrepreneurs ayant le statut de copropriétaire:	6	1	5	12
Entrepreneurs détenant le diplôme professionnal:	8	2	7	17
Nombre moyen de cours suivis en dehors du programme:	2	3	1,3	1,8

ANNEXE 7

LES BESOINS DE FORMATION AU NIVEAU DES TACHES ENTREPRENEURIALES, SELON LES ENTREPRENEURS, PAR FAMILLE DE PROGRAMMES.

Les données indiquent le nombre d'entrepreneurs estimant que la formation reçue prépare "peu" ou "pas du tout" à l'élément décrit.

Note: Les questions 1 et 2 sont détaillées à l'annexe 18.

	LES FAMILLES			
	A	B	C	TOT
Nombre de répondants:	7	2	7	16
Eléments du profil reliés aux tâches (Q1)				
A) Prévoir l'évolution de son milieu:	5	2	0	7
B) Chercher les désirs ... des consommateurs:	4	2	5	11
C) Trouver des solutions aux besoins ... :	4	2	4	10
D) Prévoir les étapes de son projet d'affaires:	6	2	3	11
E) Prendre les moyens pour réaliser ses idées:	6	2	1	9
F) Fonder son entreprise:	6	2	2	10
G) Prendre des décisions (selon son intuition):	5	1	3	9
H) Bâtir sa clientèle:	6	2	5	13
I) Vendre ses idées avec conviction:	5	2	4	11
J) Négocier avec le personnel, les fourn'sseurs...:	6	2	5	13
K) Mener son entreprise (selon)... ses vues...:	7	2	5	14
L) Organiser ses opérations de façon efficace:	4	2	0	6
M) S'arrêter pour évaluer les objectifs ... :	7	2	4	13
Eléments du profil reliés au aptitudes entrepreneuriales (Q2)				
A) Prendre des responsabilités, relever des défis:	4	0	1	5
B) Etre son propre patron:	5	2	2	9
C) Créer ou développer:	6	2	2	10
D) Faire de l'argent (faire fructifier son avoir):	6	2	3	11

ANNEXE 8

LES BESOINS DE FORMATION AU NIVEAU DES CONNAISSANCES, SELON LES ENTREPRENEURS, PAR FAMILLE DE PROGRAMMES.

Les données indiquent le nombre d'entrepreneurs estimant que la formation reçue prépare "peu" ou "pas du tout" à l'élément décrit, selon la question 4. (Voir annexe 18)

Les données sur les lignes-titre des blocs de connaisances, indiquent le nombre d'entrepreneurs estimant (question 5) que ces connaissances doivent être acquises AVANT d'entreprendre.
(Nombre " Avant ")

	LES FAMILLES			
	A	B	C	TOT
Nombre de répondants:	7	2	7	16
Connaissance de soi:				
Nombre " Avant " --->	6	2	7	15
A) De ses forces et faiblesses comme entrepreneur:	7	2	3	12
B) Savoir prendre avantage de ses talents:	4	2	4	10
C) Savoir combler ses lacunes:	6	2	4	12
Connaissance de l'économie:				
Nombre " Avant " --->	1	0	5	6
D) Du fonctionnement de l'économie générale:	6	2	2	10
E) De l'économie de son secteur d'activités:	5	1	0	6
F) Du potentiel de son champ d'affaires:	7	1	2	10
La gestion des affaires:				
Nombre " Avant " --->	6	0	7	13
G) La finance (savoir financer ses opérations):	6	2	3	11
H) La comptabilité:	4	0	1	5
I) La gestion du personnel:	7	1	6	14
J) La gestion de la production (ses opérations):	5	2	2	9
Le management:				
Nombre " Avant " --->	7	2	6	15
K) Planifier:	4	2	0	6
L) Diriger:	5	2	5	12
M) Contrôler:	5	2	2	9
N) Organiser:	3	2	3	8
O) Communiquer:	4	2	3	9
Savoir-faire entrepreneurial:				
Nombre " Avant " --->	6	1	6	13
P) Evaluer la faisabilité de ses projets:	6	2	2	10
Q) Fixer ses priorités:	6	2	2	10
R) Evaluer ses risques:	7	2	3	12
Expérience professionnelle: Nombre " Avant " --->	3	0	5	8

ANNEXE 9

LES CONNAISSANCES ENTREPRENEURIALES PRIORITAIRES, SELON LES ENTREPRENEURS, PAR FAMILLE DE PROGRAMMES

Les données indiquent le nombre d'entrepreneurs estimant que la formation est "prioritaire" quant à l'élément décrit. La question 3 détaillée se retrouve à l'annexe 18

	LES FAMILLES			
	A	B	C	TOT
Nombre de répondants:	8	2	7	17

Eléments du profil reliés aux connaisances (Q3)

Connaissance de soi:

A) De ses forces et faiblesses comme entrepreneur:	7	2	6	15
B) Savoir prendre avantage de ses talents:	7	2	6	15
C) Savoir combler ses lacunes:	8	1	6	15

Connaissance de l'économie:

D) Du fonctionnement de l'économie générale:	2	0	5	7
E) De l'économie de son secteur d'activités:	7	2	6	15
F) Du potentiel de son champ d'affaires:	7	2	4	13

La gestion des affaires:

G) La finance (savoir financer ses opérations):	4	2	5	11
H) La comptabilité:	5	0	5	10
I) La gestion du personnel:	5	1	4	10
J) La gestion de la production (ses opérations):	2	0	1	3

Le management:

K) Planifier:	8	2	7	17
L) Diriger:	5	2	6	13
M) Contrôler:	7	2	5	14
N) Organiser:	8	2	7	17
O) Communiquer:	8	2	5	15

Savoir-faire entrepreneurial:

P) Evaluer la faisabilité de ses projets:	7	1	6	14
Q) Fixer ses priorités:	8	2	7	17
R) Evaluer ses risques:	7	1	5	13

Page blanche

ANNEXE 10

RESUME DES ENTREVUES AVEC LES ENTREPRENEURS

Note: Nous résumons les quatre premières questions, la cinquième ayant été présentée dans le rapport.

Les blocs de connaissances prioritaires (Q1)

Nous avons demandé aux entrepreneurs de justifier les choix des priorités qu'ils avaient faits dans le précédant questionnaire au plan des connaissances à acquérir. Leurs avis clarifient les éléments de formation qu'ils estiment plus particulièrement pertinents.

Les programmes reliés aux soins et services à la personne

Ils priorisent la connaissance de soi en raison du contact particulier qu'ils ont avec leurs clients et pour développer la confiance nécessaire au succès de leur entreprise. Ils la voient comme un prérequis essentiel tant pour la direction des employés que pour la gestion en collaboration avec leurs partenaires ou les professionnels auquels ils ont recours.

Au plan économique, il priorisent la connaissance de leur secteur d'activités et du potentiel de leur champ d'affaires afin de bien s'ajuster au marché, d'en connaître les ouvertures et les limites.

En management, ils priorisent la planification, l'organisation et la communication en raison de la qualité du service qu'ils doivent offrir à leur clientèle.

Ils jugent également prioritaires les connaissances reliées au savoir-faire entrepreneurial tant pour être en mesure de bien préparer leurs projets que pour collaborer avec les spécialistes auquels ils recourent.

Les programmes des techniques des sciences naturelles

Les entrepreneurs accordent une importance toute particulière aux connaissances en management y voyant la base de leur efficacité.

Au plan de la connaissance de soi, ils estiment que la réussite dans leur champ d'affaires dépend de l'adéquation entre ce qu'ils veulent comme individus et ce qu'ils visent comme entreprise.

Au plan économique ils priorisent la connaisance de leur secteur d'activités et du potentiel de leur champ d'affaires, la rentabilité de leur entreprise en dépendant directement.

Les programmes des techniques agricoles

Les entrepreneurs attachent plus spécifiquement une importance à la connaissance de soi en raison de la place prépondérante des relations humaines et de la vente; ils jugent que l'évolution de l'entreprise passe par le renforcement de soi. Cette connaissance est un atout pour prendre sa place comme associé au sein d'une entreprise familiale.

Ils priorisent également la connaissance de leur secteur d'activités économiques qu'ils considèrent comme un prérequis pour être efficace et demeurer compétitifs.

En management, le sens de la planification et de l'organisation sont des connaissances qu'ils jugent essentielles pour atteindre leurs objectifs; leurs opinions vont dans le même sens pour ce qui est de savoir diriger où ils soulignent l'importance d'apprendre à décider et à se débrouiller avec rapidité.

Le moment d'acquisition des connaissances entrepreneuriales (Q2)

Dans le but d'apprécier la pertinence de la formation en terme du temps le plus propice, nous avons demandé aux entrepreneurs de justifier leur choix à ce sujet.

Dans l'ensemble, ils situent l'acquisition des connaissances **AVANT** d'entreprendre jugeant qu'une base est nécessaire; nous ne commentons ici que les exceptions que laisse voir le l'annexe 8. Au plan des connaissances de l'économie, les entrepreneurs des programmes des "soins et services à la personne" et ceux des techniques des sciences naturelles en placent l'acquisition au moment d'établir l'entreprise malgré l'importance qu'ils attachent à ces connaisances, estimant que ces notions s'apprennent mieux "en fonctionnant".

Au plan de la gestion des affaires, l'exception se situe en techniques des sciences naturelles où ce bloc de connaissances n'est également pas considéré prioritaire. Là aussi ils jugent pouvoir mieux apprendre "dans l'action". La situation est semblable pour les blocs de connaissances reliées au savoir-faire entrepreneurial et à l'expérience professionnelle; sur ce dernier élément ils sont du même avis que les entrepreneurs en "soins et services à la personne".

Les méthodes de formation en entrepreneurship (Q3)

La question ci-dessous a été posée sans qu'aucune suggestion ne soit apportée par celui qui menait l'entrevue; les réponses reflètent l'opinion première de l'entrepreneur.

La question

" A votre avis, quelles seraient les méthodes de formation à priviligier en entrepreneurship ? "

Les réponses:

Dans les techniques reliées aux soins et services à la personne

- Il est important de visiter des entreprises de notre secteur.
- Utiliser les services de conférenciers en administration, en droit, en comptabilité...
- Intégrer des cours de la Banque Fédérale de Développement.
- Réaliser des stages.
- Faire voir l'entreprise comme structure derrière le service professionnel.
- Donner de l'importance à la préparation psychologique.
- Préparer au démarrage d'un bureau professionnel à l'aide d'un cas bien en relation avec le secteur d'activités.
- Adapter la formation en gestion au programme.
- Donner de l'information sur les sources d'aide.
- Utiliser une simulation pour l'approche des employés et des fournisseurs.

Dans les techniques des sciences naturelles

- Offrir un cours global de gestion axé sur la " méthode " et adapté au domaine d'activités.

Dans les techniques agricoles

- Ajouter au programme un volet de connaissance de la personne comme entrepreneur.
- Concevoir un programme " 50% théorique - 50% pratique "
- Prendre de l'expérience avant de démarrer.
- Créer des stages avec des responsabilités réelles.
- Choisir et monter ses propres cours dans le programme.
- Sensibiliser les parents à traiter leur fils ou leur fille à titre d'associé(e) et non d'employé(e).
- Développer l'aspect " chef d'entreprise " tout autant que celui de conseiller.
- Apprendre à trouver soi-même les informations qu'on a besoin en plaçant l'étudiant dans une situation se rapprochant le plus possible de la réalité.

Les méthodes de formation à l'entrepreneurship (Q4)

Inversement à la question 3, l'enquêteur suggérait ici des méthodes de formation" auquelles il demandait les commentaires de l'entrepreneur. Nous résumons les réponses selon les six suggestions sans égard aux familles de programmes.

Le stage:

- Permet de mieux intégrer la matière.
- Un élément de sécurité faute d'expérience personnelle.
- Valable dans la mesure ou l'employeur joue bien son rôle de superviseur.
- Permet de se responsabiliser.
- Un moyen d'évaluer sa capacité de se lancer en affaires.

Les conférences:

- Valable selon l'attitude de l'étudiant vis-à-vis son intention de se lancer en affaires.
- Une source de renouveau dans les cours.
- Valable pour certaines matières de gestion bien choisies.
- Les témoignages stimulent l'entrepreneurship.
- Permet de comprendre l'évolution du milieu d'affaires dans son secteur professionnel.

La prise de responsabilités réelles:

(Par la mise sur pied de micro-entreprise ou par l'offre de services occasionnels)

- Permet de faire connaitre un domaine inconnu de l'étudiant.
- Peut se faire sur la base d'initiatives personnelles.
- Peut être difficile d'application.
- Permet de découvrir nos talents d'entrepreneur.
- Valable dans la mesure où l'étudiant a le goût de prendre des responsabilités.

Cours pratique sur l'élaboration d'un plan d'affaires:

- Permet de stimuler l'entrepreneurship.
- Valable sur une base facultative selon la proximité de l'intention de démarrage.
- Moyen de se sensibiliser aux nombreux préparatifs du démarrage.
- Particulièrement utile pour l'apprentissage de la mise en marché.

Cours individualisés:

(Professeur-tuteur)

- Permet d'avoir réponse à "ses" exigences.
- Bon pour le développement de la confiance.
- Serait trop onéreux et difficile à contrôler.
- C'est surtout dans la première année de démarrage que la présence de professeurs-experts serait utile.
- Valable pour les étudiants les plus motivés.

Le parrainage:

(Entrepreneur-tuteur)

- Valable dans une situation de transfert de propriété d'entreprise.
- Bon pour profiter de l'expérience de l'entrepreneur, en autant que la profession le permet.
- Permet de s'interroger sur sa carrière d'entrepreneur.
- Peut se réaliser de façon informelle.
- L'aide professionnelle disponible dans le milieu peut remplacer le parrainage.

Page blanche

ANNEXE 11

OPINIONS EMISES PAR DES ENTREPRENEURS EN GROUPE DE DISCUSSION

Au tout début de l'étude, dans le but de valider le profil de l'entrepreneur et pour préparer les questions d'entrevue nous avons tenu un groupe de discussion composé de six entrepreneurs autres que les 17 qui ont fait partie de l'enquête. Ils provenaient des cinq grandes familles de programmes professionnels du réseau collégial et non pas exclusivement de la famille des techniques biologiques car ce choix n'était pas encore fait à ce moment.

Le questionnaire d'animation du groupe de discussion est présenté à l'annexe 17.

Les besoins de formation exprimés:

En terme de "Savoir":

- Connaître le langage comptable.
- Connaître les créneaux d'affaires.

En terme de "Savoir-faire":

- Amener le personnel à ses vues.
- Démarrer l'entreprise (étapes).
- Réagir rapidement.
- Découvrir les opportunités.
- Vendre.
- Créer.

En terme de "Savoir-être":

- Entrer en relation avec les gens.
- Gagner de la confiance en soi.
- Se contrôler.
- Se connaître.
- Prendre du recul par rapport à ses affaires.

Les méthodes de formations suggérées

Par expérience:

- Expériences diverses.
- Stages.

Par modèles à suivre:

- Lectures.
- Conférences et causeries

Par prise de responsabilités réelles:

- Micro-entreprise.
- Créer.
- Respect des us et coutumes du milieu d'affaires (discipline).

Par des cours:

- Cours adaptés à la profession.
- Cours pratiques.
- Cours théoriques = le tiers, la pratique = les deux tiers.
- Cours d'administration adaptés à l'entrepreneurship.
- Cours en petits groupes.
- Services de professionnels (psychologues...)
- Evaluation moins axée sur les notes.
- Liberté de choix des cours.

Remarque:

Nous avons observé lors de ce groupe de discussion que tant que l'animateur n'avait pas proposé de méthodes de formation particulières, les entrepreneurs se référaient à des modèles traditionnels de formation et ils manifestaient une attitude plutôt négative face à la formation de sorte que les besoins exprimés n'étaient pas nombreux.

Quand l'animateur proposa une méthode non traditionnelle, les entrepreneurs renchérirent et ils affichèrent alors une attitude ouverte face à la formation de sorte que les besoins exprimés furent nombreux.

ANNEXE 12

VERIFICATION DU PROFIL

Un premier profil a été tracé en consultant les documents dont la liste apparait en bibliographie. Nous l'avons ensuite confronté à l'opinion de quelques experts avant de compléter cette deuxième version. La vérification du profil a été réalisée avec le concours de ces personnes, de la façon suivante:

M. Paul A. Fortin, président de la Fondation de l'entrepreneurship du Québec, nous a donné son avis sur la structure générale du profil et sur les éléments qui lui apparaissaient essentiels.

M. Sylvio Lebrun, conseiller au Service de la recherche et du développement du Collège de Sherbrooke, nous a ensuite fait ses recommandations sur l'intégration de l'ensemble des éléments du profil.

Mme Brigite Van Coillie-Tremblay, directrice de l'Entrepreneurship au MICT, a fait une critique des éléments du profil pour déterminer le niveau d'importance qu'on devait accorder à chacun d'eux et plus particulièrement aux éléments reliés aux tâches spécifiques de la fonction.

Mme Dina Naaman, directrice de Pro-Gestion Estrie, a évalué le profil afin de l'ajuster aux vécus des JEUNES entrepreneurs qu'elle fréquente et qu'elle soutient. Nous avons avec elle, aligner les caractéristiques générales de la fonction sur l'environnement de la petite entreprise.

M. Jean Lorrain, professeur et responsable de la recherche sur l'entrepreneurship au département d'administration et d'économie de l'U.Q.T.R., a fait avec nous une analyse du profil qui visait à le rendre conforme au contexte de la petite entreprise. Ses observations contribuèrent à une description de fonction apte à faciliter éventuellement la cueillette de données.

Page blanche

ANNEXE 13

LE PROFIL: JEUNE ENTREPRENEUR

1. **DESCRIPTION GENERALE**

2. **TACHES SPECIFIQUES**

   2.1 Répondre aux besoins
   - 2.1.1 Il anticipe l'avenir
   - 2.1.2 Il identifie des opportunités
   - 2.1.3 Il s'adapte

   2.2 Entreprendre
   - 2.2.1 Il élabore son plan d'affaires
   - 2.2.2 Il passe à l'action
   - 2.2.3 Il développe son entreprise

   2.3 Communiquer
   - 2.3.1 Il est à l'écoute
   - 2.3.2 Il fait des contacts
   - 2.3.3 Il vend ses idées
   - 2.3.4 Il négocie

   2.4 Gérer
   - 2.4.1 Il conduit ses affaires selon ses visées
   - 2.4.2 Il recherche l'efficacité
   - 2.4.3 Il administre

3. **PRE-REQUIS**

   3.1 Connaissances générales
   - 3.1.1 La connaissance de soi
   - 3.1.2 La connaissance de l'économie

   3.2 Savoir-faire professionnel
   - 3.2.1 La spécialisation professionnelle
   - 3.2.2 La gestion des affaires
   - 3.2.3 Un savoir-faire entrepreneurial
   - 3.2.4 Un savoir-faire empirique

4. CONDITIONS D'EXERCICE DE LA FONCTION

4.1 Exigence physique
4.1.1 Une bonne santé

4.2 Aptitudes mentales
4.2.1 Capacités d'analyse
4.2.2 Aptitude à structurer

4.3 Attitudes personnelles
4.3.1 Le désir d'accomplissement
4.3.2 La confiance en soi
4.3.3 La combativité

4.4 Le milieu de travail
4.4.1 Présence à son entreprise
4.4.2 Vulnérabilité
4.4.3 Les croyances

1. DESCRIPTION GENERALE

A partir de l'évaluation de ses capacités et de son besoin d'accomplissement personnel à travers un projet d'entreprise, l'entrepreneur identifie des opportunités dans sa localité. Il met en oeuvre des possibilités d'affaires en y investissant un capital personnel relativement important pour lui. A cette fin il vend ses idées, établit des contacts et s'occupe, seul ou en équipe, de la gestion de son entreprise. Il sait s'adapter aux conditions et besoins de l'économie en composant avec les risques relatifs à ses projets.

2. TACHES SPECIFIQUES

2.1 Répondre aux besoins

2.1.1 Il anticipe l'avenir:
Il analyse l'évolution du milieu et en dégage les tendances à court, moyen et long terme. Il cherche, s'informe et se documente de façon à pouvoir pressentir les évènements.

2.1.2 Il identifie des opportunités:
Il découvre des sources de satisfactions et d'insatisfactions des consommateurs. Il évalue sa situation, celle de son entreprise et celle de ses concurrents pour en tirer avantage. Il identifie un marché-cible. Il se renseigne sur l'évolution des connaissances et des procédés dans son domaine pour mieux exploiter son marché.

2.1.3 Il s'adapte:

Il recherche des possibilités différentes ou nouvelles aux ressources existantes. Il tente de s'adapter à l'environnement dont il a fait l'analyse. Il cherche des solutions lui permettant de répondre aux besoins observés.

2.2 Entreprendre

2.2.1 Il élabore son plan d'affaires:

Il prévoit les étapes de son projet et il envisage les ressources humaines, matérielles et financières nécessaires à sa réalisation.

2.2.2 Il passe à l'action:

Il prend les moyens pour réaliser ses idées, ses buts. Il s'engage progressivement.

Il concrétise ses projets; il met son plan en oeuvre. Il relance l'action au besoin; il résiste aux obstacles.

2.2.3 Il développe son entreprise:

Il fonde une entreprise ou en relance une, seul ou en association. Il apporte du capital personnel sous forme d'épargne ou de biens pour asseoir les bases financières de son projet. Il fait les démarches légales nécessaires et se conforme aux exigences des différents niveaux de gouvernement.

2.3 Communiquer

2.3.1 Il est à l'écoute:

Il confirme ses intuitions en étant attentif aux requêtes et besoins des gens de son milieu. Il est ouvert et recherche le feedback. Dans toutes ces actions il ne perd pas de vue sa vision personnelle des choses.

2.3.2 Il fait des contacts:

Dans le but de bâtir sa clientèle, il établit des liens avec les gens de son secteur. Il maintient des relations avec les différents milieux d'affaires. Il recherche des contacts privilégiés avec ses clients, ses employés et ses fournisseurs.

2.3.3 *Il vend ses idées:*
Il évalue le potentiel de ses idées, les renforcit de ses expériences et les transmet avec confiance et conviction aux différents intervenants.

2.3.4 *Il négocie:*
Dans ses différentes transactions avec les clients, employés ou fournisseurs, il argumente et tente d'obtenir des résultats pouvant le satisfaire tout autant que les parties en présence. A cet effet, il se prépare bien, prévoit ses atouts et respecte les us et coutumes de son milieu d'affaires.

2.4 Gérer

2.4.1 *Il conduit ses affaires selon ses visées:*
Il donne une orientation personnelle à son entreprise, et en conséquence il coordonne les ressouces et les efforts requis pour réaliser les projets qu'il a à l'esprit.

2.4.2 *Il recherche l'efficacité:*
Il sait où il va et définit ses priorités. Il organise et structure ses opérations afin d'obtenir de meilleures performances. Il tente de rentabiliser son temps. Au besoin ou quotidiennement, selon le cas, il exécute lui-même le travail.

2.4.3 *Il administre:*
En collaboration avec son personnel, il administre ses stratégies de développement des produits et services. Au besoin il s'entoure de collaborateurs. Il s'arrête pour évaluer l'atteinte de ses objectifs et procède aux ajustements nécessaires.

3. PRE-REQUIS

3.1 Connaissances générales

3.1.1 *La connaissance de soi:*
Il connait ses forces et ses faiblesses en tant qu'entrepreneur. Il sait prendre avantage de ses talents et sait combler ses lacunes par des activités de perfectionnement ou en faisant appel à des ressources humaines complémentaires.

3.1.2 La connaissance de l'économie:
Il comprend les principes, la structure et le fonctionnement de l'économie en général et de son secteur d'activités en particulier. Il est bien informé sur le potentiel de développement de son champ d'affaires immédiat.

3.2 Savoir-faire professionnel:

3.2.1 Une spécialisation professionnelle:
Il maîtrise une technique spécifique. Il doit, dans certains cas, détenir le diplôme terminal de sa profession et\ou la certification d'une corporation professionnelle.

3.2.2 La gestion des affaires:
Il a des connaissances en gestion (finance, marketing, personnel, production). Il connaît aussi les bases du management (planification, organisation, direction, contrôle). A ce titre, il sait choisir les personnes-ressources et les outils appropriés à ses projets. Il maîtrise l'art de communiquer.

3.2.3 Un savoir-faire entrepreneurial:
Il évalue la faisabilité de ses projets et en assure la crédibilité. Il sait sur quoi se concentrer et à quoi renoncer. Il est capable d'évaluer les risques reliés au fait d'entreprendre.

3.2.4 Un savoir-faire empirique:
Ses connaissances et son savoir-faire sont en partie acquis par une expérience dans son secteur d'activités d'une durée variant entre 2 et 7 ans.

4. CONDITIONS D'EXERCICE DE LA FONCTION

4.1 Exigence physique

4.1.1 Une bonne santé:
L'entrepreneur doit posséder l'énergie suffisante pour faire face aux préoccupations et responsabilités continuelles de son entreprise. Il doit avoir une tolérance suffisante au stress.

4.2 Aptitudes mentales:

4.2.1 Capacités d'analyse:
Il a l'esprit analytique, au sens où il sait dégager les éléments essentiels d'une situation; il se met en position de bien saisir un problème en vue d'en dégager des solutions.

4.2.2 Aptitudes à structurer:
Il a le sens de l'agencement le prédisposant à bâtir son oeuvre, ses projets. Il est habile à passer d'une idée à un projet.

4.3 Attitudes personnelles

4.3.1 Le désir d'accomplissement:
C'est principalement par la mise en oeuvre de projets d'entreprise qu'il veut satisfaire son désir de se réaliser lui-même.

4.3.2 La confiance en soi:
Il fait preuve d'un haut niveau de confiance dans ses capacités. Ses convictions sont solides. Il recherche l'autonomie en se fiant sur sa capacité de contrôle de sa propre destinée.

4.3.3 La combativité:
Il a le sens du défi; il est ambitieux, il cherche à émerger. Il démontre de l'enthousiasme face à ses projets. Il fait preuve de vigilance et de persévérance.

4.4 Le milieu de travail

4.4.1 Présence à son entreprise:
La fonction exige de l'entrepreneur une implication soutenue tant physique que mentale.

4.4.2 Vulnérabilité de l'entreprise:
L'entrepreneur doit accepter de faire face aux évènements changeants de l'environnement.

4.4.3 Les croyances:
Le jeune entrepreneur, dû à son âge, doit composer au besoin avec certains préjugés du milieu des affaires, soit en matière de crédit, soit en regard de l'accès aux réseaux d'affaires. A cet égard la femme d'affaires peut elle aussi devoir faire face à de telles situations dues cette fois à des préjugés sexistes.

ANNEXE 14

CLASSEMENT DES PROGRAMMES "OUVERTS" OU "FERMES", DANS LES TECHNIQUES BIOLOGIQUES

Numéro	Techniques Biologiques	Conditions		
Ouverts:	**(19 programmes)**	**N**	**M**	**C**
110,01	DENTAIRES	1	1	1
110,02	DE DENTUROLOGIE	1	1	1
112,01	D'ACUPUNCTURE	1	1	1
120,00	DE DIETETIQUE	1	1	1
144,03	D'ORTHESES ET DE PROTHESES	1	1	1
145,01	ECOLOGIE APPLIQUEE	1	1	1
145,03	SANTE ANIMALE	1	1	1
145,04	D'AMENAGEMENT CYNEGETIQUE	1	1	1
152,03	DE GESTION ... DE L'ENTREPRISE AGRICOLE	1	1	1
153,01	ZOOTECHNOLOGIE	1	1	1
153,02	HORTICULTURE LEGUMIERE ET FRUITIERE	1	1	1
153,03	HORTICULTURE ORNEMENTALE	1	1	1
153,05	DU GENIE RURAL	1	1	1
153,06	DES PRODUCTIONS VEGETALES	1	1	1
153,07	DE GESTION CONSEIL EN AGRICULTURE	1	1	1
155,05	EQUINES	1	1	1
160,01	D'ORTHESES VISUELLES	1	1	1
160,02	D'AUDIOPROTHESES	1	1	1
171,01	DE THANATOLOGIE	1	1	1
Fermés:	**(20 programmes)**	**N**	**M**	**C**
111,00	D'HYGIENE DENTAIRE	1	1	0
140,01	DE LABORATOIRE MEDICAL	1	1	0
140,02	CYTOTECHNOLOGIE	0	0	0
140,04	ELECTROPHYSIOLOGIE	0	0	0
141,00	D'INHALOTHERAPIE	0	0	0
142,01	DE RADIODIAGNOSTIC	1	0	0
142,02	DE MEDECINE NUCLEAIRE	0	0	0
142,03	DE RADIOTHERAPIE	0	0	0
144,00	DE READAPTATION	0	0	0
145,02	D'INV. ET DE RECHERCHE EN BIOLOGIE	1	0	0
147,01	DU MILIEU NATUREL	1	0	0
153,08	DES SOLS	1	1	0
154,01	TECHNOLOGIE ALIMENTAIRE (CONTROLE)	1	1	0
154,02	TECHNOLOGIE ALIMENTAIRE (PRO. LAITIERS)	1	1	0
154,03	TECHNOLOGIE ALIMENTAIRE (PRODUCTION)	1	1	0
180,01	DE SOINS INFIRMIERS	0	0	0
190,01	AMENAGEMENT FORESTIER	1	1	0
190,02	EXPLOITATION FORESTIERE	1	1	0
190,03	TRANSF. DES PRODUITS FORESTIERS	1	1	0
190,20	TECHNOLOGIE FORESTIERE	1	1	0

Conditions: N = Nature; M = Marché; C = Cadre d'exercice

Page blanche

ANNEXE 15

SONDAGE SUR LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP AUPRES DES FINISSANTS DES TECHNIQUES BIOLOGIQUES

Vous trouverez dans les pages suivantes le questionnaire original ayant servi à l'enquête auprès des étudiants.

Page blanche

Collège de Sherbrooke

475, rue Parc, Sherbrooke, Québec
J1H 5M7

No du questionnaire |__|__|__|__|

SONDAGE

SUR LES BESOINS DE FORMATION À L'ENTREPRENEURSHIP

AUPRÈS DES FINISSANTS DES TECHNIQUES BIOLOGIQUES

Ce document est un questionnaire de sondage que nous te demandons de remplir afin de mieux connaître les besoins des étudiants finissants face à une éventuelle formation en entrepreneurship. Une sélection des programmes débouchant plus naturellement sur l'alternative de devenir son propre patron a été faite et comme tu fais partie des programmes retenus, nous t'invitons à répondre à ce questionnaire.

Ce questionnaire doit être rempli par les étudiants en 5è ou 6è session

QUESTIONS

1) As-tu déjà pensé partir en affaires à ton compte ?

☐ Oui. Passe à la question 3

☐ Non |__|

2) Crois-tu que partir en affaires est une alternative envisageable pour toi ?

☐ Oui. Continue à la question 3

☐ Non. Passe à la question 7

☐ Indécis. Passe à la question 7 |__|

Justifier _____

_____

3) Partirais-tu une entreprise dans ta spécialité professionnelle?

☐ Oui ☐ Non |__|

4) Partirais-tu à ton compte sans posséder une formation en affaires ?

☐ Oui. Passe à la question 6 ☐ Non |__|

5) Serais-tu prêt à suivre des cours additionnels te préparant à partir à ton compte ?

☐ Oui. Combien ? 1 à 3 ___ 4 à 6 ___ 7 et + ___ |__|

☐ Non |__|

6) Dans combien de temps as-tu l'intention de partir à ton compte ?

☐ A la fin de mes études collégiales

☐ Après avoir obtenu entre un à deux ans d'expérience

☐ Après avoir obtenu entre deux et cinq ans d'expérience

☐ Après avoir obtenu plus de cinq ans d'expérience

☐ Autre. Préciser _____ |__|

_____

7) Crois-tu que ta profession t'offre l'opportunité de partir à ton compte?

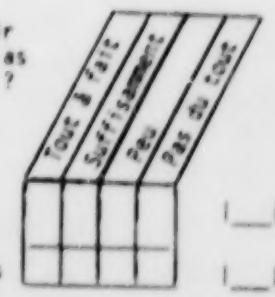
☐ Oui, le marché s'y prête de toute évidence

☐ Oui, le marché offre de très bonnes possibilités

☐ Oui, le marché est difficile mais ouvert

☐ Non, les conditions du marché ne sont généralement pas favorables |__|

8) Si tu partais à ton compte tu devrais normalement remplir les tâches suivantes. Crois-tu que la formation que tu as reçue au Collège te prépare à effectuer chacune d'elles ? Coche la case convenant à ta situation.



Les cours que j'ai suivis me préparent à:

a) me renseigner sur ce qui se passe dans mon milieu pour chercher à en prévoir l'évolution. |__|

b) chercher les désirs non satisfaits des consommateurs |__|

	Tout à fait	Suffisamment	Peu	Pas du tout	
c) trouver des solutions répondant aux besoins non comblés chez les consommateurs.					
d) prévoir les étapes de mon projet d'affaires et d'estimer mes besoins en personnel, en équipement et en argent.					
e) prendre les moyens pour réaliser mes idées, concrétiser mes projets.					
f) fonder mon entreprise.					
g) prendre des décisions en me fiant à mes intuitions, à mon flair.					
h) bâtir ma clientèle.					
i) vendre mes idées avec conviction.					
j) négocier avec le personnel, les fournisseurs et les clients.					
k) mener mon entreprise en faisant accepter mes points de vue à mon personnel et à mes collaborateurs.					
l) organiser mes opérations de façon efficace.					
m) m'arrêter pour évaluer les objectifs de mon entreprise et faire les ajustements requis.					

9) Les éléments qui suivent pourraient servir de base dans une formation pour partir à ton compte. Classe chacun d'eux par ordre d'importance. (Indique 1 au bloc de connaissances que tu considères prioritaire pour toi, et 4 à celui qui est le moins important.)

☐ Connaissances en économie

☐ Connaissances en gestion et administration

☐ Connaissances de ses talents et faiblesses comme entrepreneur

☐ Connaissances en démarrage et développement d'entreprise

10) Dans quelle mesure ton programme de formation actuel te prépare-t-il à:

	Beaucoup	Suffisamment	Peu	Pas du tout	
Prendre des responsabilités et relever des défis.	☐	☐	☐	☐	
Etre ton propre patron.	☐	☐	☐	☐	
Créer ou développer.	☐	☐	☐	☐	
Faire de l'argent.	☐	☐	☐	☐	

11) As-tu présentement à l'idée un projet d'entreprise ?

☐ Oui ☐ Non |__|

12) À ce jour, as-tu eu une certaine formation reliée à l'entreprise ? (Coche les cases correspondantes à ta situation).

☐ Lectures |__|

☐ Cours autres que ceux de ton programme actuel. |__|

Nombre: ___ |__|

☐ Concours |__|

☐ Activités para-scolaires |__|

☐ Aucune formation |__|

13) Possèdes-tu une expérience dans ton domaine professionnel ?

☐ Aucune ☐ Entre 6 mois et 1 an

☐ Moins de 6 mois ☐ Plus de 1 an |__|

14) Possèdes-tu une expérience reliée à l'administration ?

☐ Aucune ☐ Entre 6 mois et 1 an

☐ Moins de 6 mois ☐ Plus de 1 an |__|

15) Dans quelle session es-tu présentement ?

☐ 5ème session ☐ 6ème session |__|

16) Sexe

☐ Féminin ☐ Masculin |__|

17) Age

☐ 18 ans ☐ 20 ans ☐ 30 ans et +

☐ 19 ans ☐ 21 ans à 29 ans |__|

18) Dans quel programme d'études es-tu présentement ?

_____ |__|

Merci de ta précieuse collaboration

ANNEXE 16

REPARTITION DES ETUDIANTS DANS LES COLLEGES RETENUS

Numéro	Technique/s	(1) etud. reseau	(2) etud. vises	(3) etud. repon.	(4) taux rep.	(5) taux echan.	(6) taux ech. r.	Collège: Alma	Baie Comeau	E. Montpetit	ITA La Poc.	Coll La Poc.	Levis Lauz.	Limoilou	Montmorency	Rosemont	ITA St Hya.	Col St Hya.	Sherbrooke	Trois Rivi.	Victoriavi.
110,01	Dentaires	5	5	5	100%	100%	100%			5											
110,02	De denturologie	2	2	2	100%	100%	100%			2											
112,01	D'acupuncture	1	1	1	100%	100%	100%									1					
144,03	D'orthèses et prothèses	3	3	3	100%	100%	100%								3						
160,01	D'orthèses visuelles	3	3	3	100%	100%	100%			3											
160,02	D'audioprothèses	1	1	1	100%	100%	100%										1				
171,01	Thanatologie	1	1	1	100%	100%	100%										1				
	Groupe "a" ---->	16	16	13	81%	100%	81%														
120.00	De diététique	21	18	18	100%	86%	86%							3	3			18		3	
	Groupe A ---->	39	35	32	91%	71%	65%														
145,01	Ecologie appliquée	3	3	1	33%	33%	33%												1		
145,03	Santé animale	5	4	3	75%	60%	60%					3							1		
145,04	Aménagement cynégétique	5	5	1	20%	100%	20%		1												
	Groupe B ---->	13	3	5	38%	31%	31%														
152,03	Gest./Expt. Ent. agri.	5	5	1	20%	20%	20%	1				1	1				1				1
153,01	Zootechnologie	5	5	3	60%	100%	60%				1						1				
153,02	Horticulture légumière	1	1	1	100%	100%	100%											1			
153,03	Horticulture ornementale	4	4	2	50%	100%	50%										2				
153,05	Génie rural	1	1	1	100%	100%	100%										1				
153,06	Production végétale	3	3	2	67%	100%	67%				2										
153,07	Gestion conseil en agri.	1	1	1	100%	100%	100%				1										
155,05	Equine	1	1	1	100%	100%	100%				1										
	Groupe C ---->	21	21	12	57%	81%	81%														
19	Total	73	62	49	66%	78%	66%	1	1	5	3	3	1	3	3	1	3	3	2	3	1

Notes: (1) ETUD. RESEAU = Nombre estimé d'étudiants dans le réseau selon les données
(2) ETUD. VISES = Nombre d'étudiants visés par l'étude (échantillon).
(3) ETUD. REPON. = Nombre d'étudiants ayant répondu au questionnaire.
(4) TAUX DE REP. = Taux de réponses: (2) divisé par (3).
(5) TAUX ECHAN. = Taux de l'échantillon visé: (2) divisé par (1).
(6) TAUX ECH. R. = Taux de l'échantillon réel obtenu: (3) divisé par (1).

ANNEXE 17

LES THEMES DU GROUPE DE DISCUSSION AVEC DES ENTREPRENEURS

1. Les besoins de formation exprimés

- Y a-t-il un besoin de formation en affaires ?
- Y aurait-il eu de la place pour une formation en affaires dans vos études ? (Quoi greffer à la formation ?)
- Est-ce que des connaissances entrepreneuriales vous aideraient à faire vos tâches ? (C'est quoi former des entrepreneurs ?)
- Est-ce pertinent de donner une formation en entrepreneurship ?
- Est-il important d'acquérir une formation professionnelle avant de se lancer en affaires ?

2. Nature de la formation requise

- Comment la formation devrait-elle être dispensée ?

ANNEXE 18

SONDAGE SUR LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP DANS LES COLLEGES DU QUEBEC AUPRES DES ENTREPRENEURS DES TECHNIQUES BIOLOGIQUES

Vous trouverez dans les pages suivantes le questionnaire original ayant servi à l'enquête auprès des entrepreneurs.

Page blanche

Collège de Sherbrooke

475, rue Parc, Sherbrooke, Québec
J1H 5M7

S O N D A G E

SUR LES BESOINS DE FORMATION À L'ENTREPRENEURSHIP DANS LES COLLÈGES DU QUÉBEC AUPRÈS DES ENTREPRENEURS DES TECHNIQUES BIOLOGIQUES

Nous sollicitons votre collaboration à titre de propriétaire d'entreprise pour répondre à ce questionnaire qui vise à déterminer les besoins de formation en entrepreneurship auprès de la clientèle des programmes professionnels des collèges.

1) Les énoncés suivants décrivent les tâches généralement effectuées par un entrepreneur. Croyez-vous que la formation que vous avez reçue au Collège vous a préparé à effectuer chacune d'elles ?

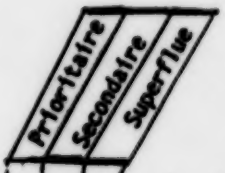
La formation que j'ai reçue m'a préparé à:

	Tout à fait	Suffisamment	Peu	Pas du tout	
- me renseigner sur ce qui se passe dans mon milieu pour chercher à en prévoir l'évolution.					
- chercher les désirs non satisfaits des consommateurs					
- trouver des solutions répondant aux besoins non comblés chez les consommateurs.					
- prévoir les étapes de mon projet d'affaires et d'estimer mes besoins en personnel, en équipement et en argent.					
- prendre les moyens pour réaliser mes idées, concrétiser mes projets.					
- fonder mon entreprise.					
- prendre des décisions en me fiant à mes intuitions, à mon flair.					
- bâtir ma clientèle.					
- vendre mes idées avec conviction.					
- négocier avec le personnel, les fournisseurs et les clients.					
- mener mon entreprise en faisant accepter mes points de vue à mon personnel et à mes collaborateurs.					
- organiser mes opérations de façon efficace.					
- m'arrêter pour évaluer les objectifs de mon entreprise et faire les ajustements requis.					

2) Dans quelle mesure ton programme de formation collégial t'a préparé à:

	Beaucoup	Suffisamment	Peu	Pas du tout	
Prendre des responsabilités et relever des défis	☐	☐	☐	☐	
Etre ton propre patron.	☐	☐	☐	☐	
Créer ou développer.	☐	☐	☐	☐	
Faire de l'argent.	☐	☐	☐	☐	

3) Indiquer si pour effectuer vos tâches d'entrepreneur, les connaissances suivantes sont:
- prioritaires
- secondaires
- superflues



Connaissance de soi

- Connaître vos forces et vos faiblesses en tant qu'entrepreneur.
- Savoir prendre avantage de vos talents.
- Savoir combler vos lacunes.

Connaissance de l'économie

- Comprendre les principes, la structure et le fonctionnement de l'économie en général.
- Comprendre les principes, la structure et le fonctionnement de votre secteur d'activité.
- Etre informé sur le potentiel de développement de votre champ d'affaires.

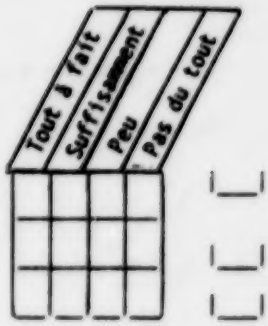
Gestion des affaires

- Connaître: la finance
  la comptabilité
  la gestion du personnel
  la gestion de la production
- Savoir : planifier
  diriger
  contrôler
  organiser
  communiquer

Savoir-faire entrepreneurial

- Etre capable d'évaluer la faisabilité de vos projets
- Savoir fixer vos priorités.
- Savoir évaluer vos risques.

4) Indiquer si les connaissances suivantes ont fait partie de votre formation professionnelle collégiale.



Connaissance de soi

- Connaître vos forces et vos faiblesses en tant qu'entrepreneur. |__|
- Savoir prendre avantage de vos talents. |__|
- Savoir combler vos lacunes. |__|

Connaissance de l'économie

- Comprendre les principes, la structure et le fonctionnement de l'économie en général. |__|
- Comprendre les principes, la structure et le fonctionnement de votre secteur d'activité. |__|
- Etre informé sur le potentiel de développement de votre champ d'affaires. |__|

Gestion des affaires

- Connaître: la finance |__|
  la comptabilité |__|
  la gestion du personnel |__|
  la gestion de la production |__|
- Savoir : planifier |__|
  diriger |__|
  contrôler |__|
  organiser |__|
  communiquer |__|

Savoir-faire entrepreneurial

- Etre capable d'évaluer la faisabilité de vos projets |__|
- Savoir fixer vos priorités. |__|
- Savoir évaluer vos risques. |__|

5) Pour chacun des blocs de connaissances suivants, indiquez à quel moment ces connaissances doivent être acquises.

	Doit être acquise AVANT d'entreprendre	Peut être acquise tout en entreprenant	
La connaissance de soi			
La connaissance de l'économie			
La gestion (finance, marketing, personnel, production)			
Le management (planification, organisation, direction, contrôle			
La communication			
La capacité d'évaluer la faisabilité d'un projet			
La capacité d'évaluer des risques			
L'expérience professionnelle			

6) Pour être votre propre patron dans votre profession, est-il nécessaire, selon vous:

a) de détenir le diplôme terminal de votre profession ?

☐ Oui ☐ Non |__|

b) d'avoir une expérience professionnelle dans votre secteur d'activités

☐ l'expérience n'est pas nécessaire

☐ 1 an ☐ 4 ans

☐ 2 ans ☐ 5 ans et plus

☐ 3 ans |__|

7) Nombre d'années d'expérience professionnelle ____ |__|

8) Nombre d'années d'expérience d'affaires ____ |__|

9) Diplôme collégial détenu: _____ |__|

Spécialisation s'il y a lieu: _____ |__|

10) Avez-vous suivi des cours pour vous aider à administrer votre entreprise ?

☐ Oui ☐ Non |__|

Lesquels ? _____

_____

_____

_____

_____ |__|

11) Êtes-vous: ☐ seul propriétaire

☐ associé |__|

12) Âge : ☐ moins de 30 ans

☐ plus de 30 ans |__|

13) Sexe : ☐ masculin

☐ féminin |__|

Merci pour votre précieuse collaboration !

Page blanche

ANNEXE 19

QUESTIONS D'ENTREVUE AUPRES DES ENTREPRENEURS

1) *Justifiez les choix prioritaires que vous avez faits à la question 3 du sondage écrit, à propos des 4 blocs de connaissances suivants:*

- Connaissance de soi
- Connaissances en économie
- Connaissances en gestion
- Savoir-faire entrepreneurial

2) *Donnez les raisons du moment que vous privilégiez, selon vos réponses à la question 5 du sondage écrit, pour faire l'acquisition des connaissances suivantes:*

- Connaissance de soi
- Connaissances en économie
- Connaissances en gestion
- Connaissances en management
- Savoir communiquer
- Savoir évaluer la faisabilité et les risques d'un projet
- L'expérience professionnelle.

3) *A votre avis, quelles seraient les méthodes de formation à privilégier en entrepreneurship ? Commentez.*

4) *Commentez les méthodes de formation suivantes:*

- Le stage
- Les conférences
- La prise de responsabilités réelles sous forme de micro-entreprise ou de services occasionnels
- Cours pratique sur le démarrage d'une entreprise
- Cours individualisé (tutorat)
- Parrainage par un entrepreneur

5) *Selon vous, une formation en entrepreneurship serait-elle pertinente ? Commentez.*

Page blanche

ANNEXE 20

CALCUL DES UNITES (u)
DE FORMATION ENTREPRENEURIALE

Nous illustrons ici la méthode de calcul des unités de formation entrepreneuriale à l'aide d'un exemple, soit celui du cours "Production et distribution des aliments I" portant le numéro 120-431-84 et dont la pondération est: 2-3-2 2,33.

Ce cours fait partie du programme des Techniques de diététique qui comprend 26 cours de concentration en plus des cours obligatoires et des cours complémentaires.

Nous avons déterminé après une première lecture des 26 cours de concentration que 9 d'entre-eux avaient un lien quelconque avec le profil de l'entrepreneur; c'est l'analyse de ces neuf cours qui nous fait conclure à un total de 21,2 unités de formation entrepreneuriale dans ce programme qui comprend 87,67 unités de formation.

L'exemple du cours "Production et distribution des aliments I":

Le document 1 ci-joint reprend les éléments de contenu du cours et les place chacun sur une ligne distincte tout en les classant dans la section "théorie" ou "laboratoire" selon la description des Cahiers de l'enseignement collégial. A chaque élément correspond un numéro (entre 1 à 14) le reliant au profil. Quand l'élément de contenu ne correspond à aucun des 14 éléments du profil, il reçoit le numéro 0 et aucun chiffre n'apparait dans la colonne R.

Le cours donné en exemple comprend comme l'indique l'entête, 15 éléments de contenu dont 8 sous forme de théorie et 7 sous forme de laboratoire.

Observons aussi que 13 des 15 éléments sont numérotés puisque les contenus A et F dans la section "laboratoire" n'ont pas de lien avec le profil.

Le document 2 répartit ensuite les 13 contenus dans les éléments du profil de l'entrepreneur. Le chiffrier électronique a converti le nombre d'éléments en heures (Eq. h théo.):

A titre d'exemple, les 2 éléments numérotés " 9 " dans la section " théorie " valent 0,5 heure et les 2 éléments cotés " 9 " dans la section " laboratoire " valent 0,8 heure (Eq. h labo). Ces heures ont été calculées selon la proportion que représente le nombre d'éléments numérotés " 9 " sur le total des éléments du cours (numérotés ou pas), respectivement dans la section "théorie" et la section "laboratoire". Ce calcul pose l'hypothèse que chaque élément de contenu a la même importance relative par rapport au nombre total d'éléments dans la description du cours.

L'addition de tous les éléments reliés au profil (chiffres 1), a servi ainsi à calculer la part d'heures de théorie (t) sur le total des heures de théorie (T), soit ici 2 sur 2 puisque le nombre d'éléments reliés au profil dans cette section est équivalent au nombre total d'éléments de théorie.

Calculé de la même façon, l'équivalent en heures de laboratoire (l) est de 2,1 par rapport au nombre total d'heures de laboratoire (L) qui est de 3.

L'équivalent en heures d'études (e = 1,6) a été calculé selon ce que représentent t + l par rapport T + L en fonction de E.

- Exemple: (2 + 2,1) divisé par (2 + 3) et multiplié par 2 = 1,6

Les unités équivalentes (u = 1,93) ont été déterminées de la même manière que le calcul conventionnel des unités (U), soit en calculant la moyenne de t, l, et e.

- Exemple: (2 + 2,1 + 1,6) divisé par 3 = 1,93 (Le calcul a été fait au centième près malgré que les chiffres apparaissent au dixième de point près sur le document).

On en conclue que ce cours comprend 1,93 unités de formation entrepreneuriale sur un total de 2,33 unités.

Le document 3 résume les calculs et présente les équivalences (t, l, e, u) pour les 14 éléments du profil. (Les calculs sont plus précis ici puisqu'effectués avec un plus grand nombre de chiffres après le point).

C'est en additionnant la colonne " u " de chacun des 9 cours du programme "Diététique" qu'on obtient un total de 21,2 unités de formation entrepreneuriale réparties dans les 14 éléments de savoir du profil.

L'annexe 5 qui résume les unités de formation entrepreneuriale pour les dix-neuf programmes, a été contruit en compilant la colonne "u" du document 3 de chacun des cours retenus.

ANNEXE 20

DOCUMENT 1

# DU COURS	120-431-84	PONDERATION: 2 3 2
TITRE:	PRODUCTION ET DISTRIBUTION DES ALIMENTS I	
No. d'éléments de contenu: 15	Théo.: 8	Labo.: 7

ELEMENTS DE CONTENU

THEORIE:

		# R
A	Etapes: planification, organisation, identification des postes.	9
B	Etapes: analyse, description des tâches.	8
C	Plan de travail, horaires.	9
D	Etude des temps et mouvements.	10
E	Principes de contrôle de la qualité.	10
F	Stratégie de mise en marché.(Client-produit).	13
G	Stratégie de mise en marché (Politiques de prix).	4
H	Stratégie de mise en marché (Publicité, promotion).	11

LABORATOIRE:

A	Tech. de préparation et présentation des aliments en quantité.	
B	Méthodes de travail.	8
C	Plan et préparation de menus selon les types de services.	9
D	Rédaction de plans de travail.	9
E	Calcul des coûts de revient et fixation des prix de vente.	5
F	Utilisation des restes.	
G	Application de techniques de mise en marché.	13

Note: # R = Numéro de l'élément de contenu RELIE au profil.
(Voir la liste des éléments sur le document 3)

ANNEXE 20

DOCUMENT 2

# DU COURS:	120-431-84
TITRE:	PRODUCTION ET DISTRIBUTION DES ALIMENTS I
PONDERATION:	T = 2 L = 3 E = 2 U = 2,33
Equiv. profil:	t = 2 l = 2,1 e = 1,6 u = 1,93
No. éléments-contenu: 15	Théo.: 8 Labo.: 7

THEORIE:

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
A									1					
B								1						
C									1					
D										1				
E										1				
F													1	
G				1										
H											1			
Eq. h théo.				0,2				0,2	0,5	0,5	0,2		0,25	

LABORATOIRE:

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
A														
B								1						
C									1					
D									1					
E					1									
F														
G													1	
Eq. h labo.					0,4			0,4	0,8				0,42	

ANNEXE 20

DOCUMENT 3

COURS #	120-431-84
TITRE:	PRODUCTION ET DISTRIBUTION DES ALIMENTS I

L'ANALYSE INFORMATISEE DU COURS

Le cours # 120-431-84 comprend 1,9 unités reliées au profil de l'entrepreneur; les heures de travail par semaine pour réaliser ces unités sont réparties de la façon suivante:

Heures de théorie:	2,0
Heures de laboratoire:	2,1
Heures d'études:	1,7

Les éléments de contenu du cours selon les Cahiers de l'enseignement, sont au nombre de 15 dont 8 sous forme de théorie et 7 sous forme de laboratoire. En résumé, les éléments du profil de l'entrepreneur sont couverts selon le partage (t-l-e) suivant donnant les unités (u):

	t théo.	l labo.	e étud.	u unit.
1 Connaissance de soi - entrepreneur.				
2 Economie générale.				
3 Economie de son secteur.				
4 Savoir financer son entreprise.	0,2		0,1	0,12
5 Langage comptable.		0,4	0,1	0,18
6 Direction de son personnel.				
7 Co-gestion (associés)				
8 Savoir organiser.	0,2	0,4	0,2	0,31
9 Savoir planifier.	0,5	0,8	0,5	0,63
10 Savoir contrôler.	0,5		0,2	0,25
11 Savoir communiquer.	0,2		0,1	0,12
12 Savoir identifier des opportunités.				
13 Savoir faire un plan d'affaires.	0,2	0,4	0,2	0,31
14 Expérience professionnelle.				
Total:	2,0	2,1	1,7	1,96

ANNEXE 21

ESTIME DES UNITES (u) COMPLEMENTAIRES DE FORMATION ENTREPRENEURIALE, PAR PROGRAMME

	Eléments de savoir reliés au profil de l'entrepreneur	Tech Dent 110 01	Den turo 110 02	Acup 112 01	Orth & Pro 144 03	Orth Visu 160 01	Audio 160 02	Tha nato 171 01	Dié téti 120 00	Moy
1	Connaissance de soi - entr.	0,8	0,5	0,9	-	0,2	0,5	0,9	0,2	0,5
2	Economie générale									0,0
3	Economie de son secteur									0,0
4	Savoir financer son entrep.	0,4	0,3	0,2	0,7	0,3	0,4	0,8		0,4
5	Langage comptable	0,3	0,4	0,4	0,6		0,3			0,3
6	Direction de son personnel	0,5	0,2	0,3			0,3			0,2
7	Co-gestion (associés)	0,7	0,3	0,3	0,3		0,3		0,3	0,3
8	Savoir organiser	0,9	0,8	0,8	0,4					0,4
9	Savoir planifier	1,0	1,0	1,0	0,7	1,0	1,0	1,0		0,8
10	Savoir contrôler	0,7	0,7	0,9	0,3			0,5		0,4
11	Savoir communiquer	0,9								0,1
12	Savoir identifier des opp.	0,9	0,9	0,9	0,9	0,5	0,9	0,7	0,9	0,8
13	Savoir faire un plan d'af.	0,1	0,4		0,9					0,2
14	Expérience professionnelle									0,0
	Unités à ajouter:	7,2	5,5	5,7	4,8	2,0	3,7	3,9	1,4	4,3

	Eléments de savoir reliés au profil de l'entrepreneur	Gest agri 152 03	Zoo tech 153 01	Hor légu 153 02	Hor orne 153 03	Génie rural 153 05	Prod végé 153 06	Gest cons 153 07	Tech Equin 155 05	Moy
1	Connaissance de soi - entr.		0,9	0,6	0,6	0,9	0,5	0,6	0,9	0,6
2	Economie générale	0,7			0,7	0,7	0,7		0,7	0,4
3	Economie de son secteur		0,2			0,4			0,7	0,2
4	Savoir financer son entrep.								1,0	0,1
5	Langage comptable					0,7			0,7	0,2
6	Direction de son personnel	0,6	0,6		0,6		0,3	0,6	0,6	0,4
7	Co-gestion (associés)	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,9	0,9	0,9
8	Savoir organiser		0,7					0,2		0,1
9	Savoir planifier	0,2	0,7	1,0	0,4	1,0				0,4
10	Savoir contrôler	0,3	0,4	0,7						0,2
11	Savoir communiquer	0,7								0,1
12	Savoir identifier des opp.		1,0		0,7	0,7	0,6	0,8	0,6	0,6
13	Savoir faire un plan d'af.		0,1	0,3		0,8	0,8		0,8	0,4
14	Expérience professionnelle						0,3			0,0
	Unités à ajouter:	3,2	5,5	3,5	3,9	6,1	3,9	3,1	6,9	4,5

Note: Voir la méthode de calcul sur la pags suivante.

METHODE DE CALCUL DES UNITES COMPLEMENTAIRES DE FORMATION ENTREPRENEURIALE

Nous illustrons notre méthode de calul par un exemple, celui de: TECHNIQUES DENTAIRES

	Eléments de savoir reliés au profil de l'entrepreneur	1 Unités initiales	2 Prio. entrep.	3 Besoins étud.	4 (2 ou 3)	5 (1 ou 4)	6 (5-1) Ajouts
1	Connaissance de soi - entr.	0,1	0,91		0,91	0,91	0,8
2	Economie générale	0,1	0,00		0,00	0,10	0,0
3	Economie de son secteur	0,1	0,00		0,00	0,10	0,0
4	Savoir financer son entrep.	0,1	0,50		0,50	0,50	0,4
5	Langage comptable	0,3	0,63		0,63	0,63	0,3
6	Direction de son personnel	0,1	0,63	0,64	0,64	0,64	0,5
7	Co-gestion (associés)	0	0,63	0,68	0,68	0,68	0,7
8	Savoir organiser	0,1	1,00		1,00	1,00	0,9
9	Savoir planifier	0	1,00		1,00	1,00	1,0
10	Savoir contrôler	0,2	0,88	0,56	0,88	0,88	0,7
11	Savoir communiquer	0,3	1,00	1,24	1,24	1,24	0,9
12	Savoir identifier des opp.	0	0,91		0,91	0,91	0,9
13	Savoir faire un plan d'af.	0,8	0,91		0,91	0,91	0,1
14	Expérience professionnelle	0	0,00		0,00	0,00	0,0
		2,2			9,30	9,50	7,3

Fondement:

Le calcul est fondé sur une base de une (1) unité par connaissance. Ceci signifie que le profil serait constitué a priori de 14 unités.

Règles:

Colonne 1

Nous conservons le nombre d'unités entrepreneuriales fixé à l'origine pour chacune des connaissances du profil. (Colonne 1)

Colonne 2

Nous pondérons chaque unité (u) de connaissance par la cote de priorité accordée par les entrepreneurs de la famille de référence selon l'annexe 9. (Exemple: connaisance de soi, en Techniques dentaires: ((7 + 7 + 8) / 3) / 8 = .91

Quand les entrepreneurs estimaient de façon majoritaire, selon l'annexe 8 qu'une connaissance ne devait pas être acquise AVANT d'entreprendre, nous accordions la pondération 0 dans la colonne 2 et dans la colonne 3.

Colonne 3

Nous pondérons chaque unité (u) de connaissance par le pourcentage exprimant les besoins les plus élevés des étudiants selon l'annexe 26. En Techniques dentaires, le taux de carence est de 64% pour la connaissance # 6 (Direction de son personnel) qui correspond à la lettre J.

Les besoins "les plus élevés" sont ceux qui ont été retenus comme tels lors de la présentation de chacun des programmes. Nous avons assuré la correspondance des éléments de TACHES avec ceux des CONNAISSANCES. Quand par exception, une connaissance correspondait à deux éléments de tâche, nous additionnions les taux de carences correspondant pour tenir compte de l'importance accrue de cette connaissance. (Exemple: en Techniques dentaires, la connaissance # 11 (Savoir communiquer) correspond aux deux tâches "I" et "K" dont les taux de carences respectifs sont de 0,56 et 0,68, pour un total de 1,24.

Colonne 4

Nous retenions la pondération la plus élevée des colonnes 2 et 3, pour ajuster le niveau des unités selon les besoins les plus fortement exprimés, soit par les étudiants, soit par les entrepreneurs.

Colonne 5

Le niveau final retenu pour chacune des connaissances est le plus élevé des colonnes 1 et 4, de sorte que l'importance accordée initialement dans le programme soit maintenue ou améliorée.

Colonne 6

Les unités (u) à ajouter correspondent à la différence entre les colonnes 5 et 1.

REMARQUE:

Notre calcul des unités complémentaires ne tient pas compte des éventuels ajustements qui pourraient être requis pour équilibrer le partage des unités de formation entrepreneuriale déjà présentes. Il ne tient pas compte aussi du dépassement de la norme en ce qui concerne le total total des unités (U) de formation du programme.

Nous rappelons donc que ces unités complémentaires ne constituent que des INDICES approximatifs du niveau et du lieu des ajustements qui pourraient être éventuellement apportés en tenant compte des données de la présente étude de pertinence.

ANNEXE 22

LES 19 TABLEAUX STATISTIQUES DE L'ENQUETE AUPRES DES ETUDIANTS, PAR PROGRAMME.

Explications relatives aux tableaux statistiques

Les colonnes:

Elles présentent les données du programme suivies de celles de la famille puis des données de l'ensemble (Total).

Le portrait de l'étudiant:

Il est constitué selon les données de l'annexe 23 et on y a ajouté le taux de réponse (c).

L'intention d'entreprendre:

Les statistiques de cette section proviennent de l'annexe 24 où:

h	=	Q1 + Q2
i	=	Q3
j	=	Q6A
k	=	Q6B
l	=	Q6C
m	=	Q7A + Q 7B
n	=	Q11

La pertinence d'une formation entrepreneuriale: les chiffres sont issus de l'annexe 25 où:

o	=	Q4
p	=	Q5A
q	=	Nb pondéré (1ère ligne)
r	=	Nb pondéré (2ième ligne)
s	=	Nb pondéré (3ième ligne)
t	=	Q9 le plus élevé

Les besoins de formation à l'entrepreneurship: cette section présente les données de l'annexe 26 où:

u	=	Q8A à Q8M
v	=	Q10A à Q10D

Page blanche

ANNEXE 22.1

TECHNIQUES DENTAIRES (110.01)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	**Programme**	**Famille (a)**	**Total (ABC)**
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	25	149	532
b) Nombre de répondants:	25	126	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	100%	85%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	32%	51%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	92%	81%	84%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	6,3	5,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	3,0	3,3	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	88%	91%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	88%	88%	76%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	4%	21%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	52%	29%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	24%	24%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	68%	80%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	60%	60%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	68%	58%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	68%	64%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	3,3	3,3	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	3,3	3,0	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	3,4	2,7	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	20%	31%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	44%	38%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	20%	29%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	36%	48%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	44%	47%	36%
Fonder son entreprise.	32%	47%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	40%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	52%	44%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	56%	37%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	64%	55%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	68%	62%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	28%	36%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	56%	50%	32%
v) Prendre des responsabilités.	20%	25%	19%
Etre son propre patron.	40%	41%	40%
Créer, développer.	28%	32%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir).	48%	53%	52%

ANNEXE 22.2

DENTUROLOGIE (110.02)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	Programme	Famille (a)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	29	149	532
b) Nombre de répondants:	26	126	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	90%	85%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	42%	51%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	85%	81%	84%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	5,0	5,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	3,7	3,3	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	100%	91%	83%
i) * qui entreprendraient dans spécialité:	100%	89%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	50%	21%	11%
k) * démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	42%	29%	19%
l) * démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	8%	24%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	51%	69%	60%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	62%	60%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	50%	58%	56%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	50%	54%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,7	3,3	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,7	3,0	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,8	2,7	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Démar	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	42%	31%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	50%	38%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	39%	29%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	42%	48%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	54%	47%	38%
Fonder son entreprise	54%	47%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	46%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	46%	44%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	39%	37%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	50%	55%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	50%	52%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	39%	36%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	58%	50%	32%
v) Prendre des responsabilités.	35%	25%	19%
Etre son propre patron.	31%	41%	40%
Créer, développer.	35%	32%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	42%	53%	52%

ANNEXE 22.3

ACUPUNCTURE (112.01)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	Programme	Famille (a)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	18	149	532
b) Nombre de répondants:	15	126	448
c) Nb de répondants / Nb de répondants:	83%	85%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	73%	81%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	87%	81%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	1,8	5,5	8,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	3,0	3,3	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	100%	91%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	100%	88%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	60%	21%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	27%	29%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	7%	24%	27%
m Pourcentage estimant le marché très favorable:	60%	59%	55%
n Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	73%	60%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	33%	56%	56%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	27%	64%	64%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,0	3,3	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,0	3,0	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,0	2,7	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Démar	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION EN ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	47%	31%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	33%	38%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	20%	29%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	40%	48%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	33%	47%	36%
Fonder son entreprise.	47%	47%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	20%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	33%	44%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	20%	37%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	53%	55%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	33%	52%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	27%	36%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	47%	50%	32%
v) Prendre des responsabilités.	20%	25%	19%
Etre son propre patron.	40%	41%	40%
Créer, développer.	40%	32%	28%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	60%	53%	52%

ANNEXE 22.4

ORTHESES ET PROTHESES (144.03)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT

	Programme	Famille (a)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	20	149	532
b) Nombre de répondants:	14	126	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	70%	85%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	50%	51%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	71%	81%	84%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	6,8	5,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	3,4	3,3	2,5

L'INTENTION D'ENTREPRENDRE

h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	78%	91%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	71%	86%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	21%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	7%	29%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	21%	24%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	35%	60%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	57%	60%	57%

LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE

o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	71%	56%	56%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	71%	54%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	5,0	3,5	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	4,3	3,0	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	5,0	2,7	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Talent	Gest.	Gest

LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

u) Prévoir l'évolution de son milieu...	36%	31%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	50%	38%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	36%	29%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	93%	48%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	79%	47%	36%
Fonder son entreprise.	79%	47%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	64%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	64%	44%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	64%	37%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	71%	55%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	100%	52%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	71%	36%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	71%	50%	32%
v) Prendre des responsabilités.	36%	25%	19%
Etre son propre patron.	93%	41%	40%
Créer, développer.	36%	32%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	71%	52%	52%

ANNEXE 22.5

ORTHESES VISUELLES (160.01)

	Programme	Famille (a)	Total (ABC)
PORTRAIT DE L'ETUDIANT			
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	34	149	532
b) Nombre de répondants:	25	126	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	74%	85%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	56%	51%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	72%	81%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	9,0	5,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	3,4	3,3	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	96%	91%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	92%	89%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	12%	21%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	12%	29%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	44%	24%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	52%	59%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	40%	60%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	44%	56%	56%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	48%	54%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	3,4	3,3	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	3,4	3,0	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	3,5	2,7	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	16%	31%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	24%	38%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	24%	29%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	40%	48%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	44%	47%	38%
Fonder son entreprise.	32%	47%	51%
Prendre des décisions...(in.itives)...	48%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	24%	44%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	12%	37%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	52%	55%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	32%	52%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	28%	36%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	28%	50%	32%
v) Prendre des responsabilités.	16%	25%	19%
Etre son propre patron.	28%	41%	40%
Créer, développer.	28%	32%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	48%	53%	52%

ANNEXE 22.6

AUDIOPROTHESES (160.02)

	Programme	Famille (a)	Total (ABC)
PORTRAIT DE L'ETUDIANT			
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	8	149	532
b) Nombre de répondants:	8	126	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	100%	85%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	75%	81%	87%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	88%	81%	84%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	1,1	5,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	1,9	3,3	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	76%	91%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	75%	88%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	21%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	38%	25%	18%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	25%	24%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	63%	59%	57%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	50%	42%	37%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	38%	58%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	25%	54%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,0	3,3	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,0	3,0	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,0	2,7	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Talents	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	0%	31%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	0%	38%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	13%	29%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	38%	48%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	25%	47%	36%
Fonder son entreprise.	25%	47%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	13%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	13%	44%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	25%	37%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	25%	55%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	13%	52%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	13%	36%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	13%	50%	32%
v) Prendre des responsabilités.	13%	25%	19%
Etre son propre patron.	13%	41%	40%
Créer, développer.	38%	32%	28%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	38%	53%	52%

ANNEXE 22.7

THANATOLOGIE (171.01)

	Programme	Famille (a)	Total (ABC)
PORTRAIT DE L'ETUDIANT			
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	15	149	532
b) Nombre de répondants:	13	126	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	87%	85%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	54%	51%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	69%	81%	84%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	6,5	5,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	3,5	3,3	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	77%	91%	83%
i) * qui entreprendraient dans spécialité:	77%	93%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	21%	11%
k) * démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	15%	29%	19%
l) * démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	39%	24%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	31%	59%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	31%	60%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	85%	56%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	77%	54%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,7	3,3	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,7	3,0	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	3,0	2,7	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	31%	31%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	46%	38%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	46%	29%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	62%	48%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	39%	47%	36%
Fonder son entreprise.	69%	47%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	62%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	69%	44%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	46%	37%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	54%	55%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	62%	52%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	46%	36%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	69%	50%	32%
v) Prendre des responsabilités.	39%	25%	19%
Etre son propre patron.	54%	41%	40%
Créer, développer.	23%	32%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	77%	53%	52%

ANNEXE 22.8

DIETETIQUE (120.00)

	Programme	Famille (A)	Total (ABC)
PORTRAIT DE L'ETUDIANT			
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	106	255	532
b) Nombre de répondants:	106	232	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	100%	91%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	83%	70%	67%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	66%	74%	81%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	2,8	4,2	4,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	1,2	2,3	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	69%	80%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	63%	77%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	1%	12%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	7%	19%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	25%	24%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	42%	51%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	42%	52%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	58%	57%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	57%	56%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	3,8	3,4	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	3,6	3,3	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	3,0	3,2	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	25%	27%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	21%	30%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	14%	22%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	36%	42%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	37%	42%	36%
Fonder son entreprise.	73%	59%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	43%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	28%	37%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	34%	36%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	32%	44%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	32%	43%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	23%	30%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	20%	36%	32%
v) Prendre des responsabilités.	11%	19%	19%
Etre son propre patron.	42%	45%	40%
Créer, développer.	16%	25%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	51%	52%	52%

ANNEXE 22.9

ECOLOGIE APPLIQUEE (145.01)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	**Programme**	**Famille (B)**	**Total (ABC)**
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	13	75	532
b) Nombre de répondants:	11	62	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	85%	83%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	73%	61%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	36%	58%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	4,4	3,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	2,5	1,8	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	55%	71%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	55%	64%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	0%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	9%	19%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	18%	21%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	18%	45%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	27%	45%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	27%	47%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	27%	48%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	6,0	3,9	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	6,0	4,1	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	6,0	4,1	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Talents	Gest/Dem.str	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	27%	16%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	64%	45%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	36%	34%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	46%	58%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	46%	44%	36%
Fonder son entreprise.	91%	71%	61%
Prendre des décisions...(intuitives)...	55%	48%	44%
Bâtir sa clientèle.	82%	50%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	46%	50%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	64%	68%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	55%	58%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	27%	29%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	36%	47%	32%
v) Prendre des responsabilités.	9%	15%	19%
Etre son propre patron.	46%	55%	40%
Créer, développer.	18%	42%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	91%	79%	52%

ANNEXE 22.10

SANTE ANIMALE (145.03)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	Programme	Famille (B)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	47	75	532
b) Nombre de répondants:	38	62	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	81%	83%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	76%	61%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	58%	58%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	2,8	3,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	1,3	1,8	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	67%	71%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	55%	64%	76%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	0%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	18%	18%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	18%	21%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	45%	45%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	45%	45%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	45%	47%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	45%	45%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	3,9	3,9	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	3,9	4,1	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	4,1	4,1	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Démar	Gest/Démar.	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	18%	16%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	47%	45%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	42%	34%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	76%	58%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	47%	44%	36%
Fonder son entreprise.	76%	71%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	45%	48%	44%
Bâtir sa clientèle.	42%	50%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	53%	50%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	61%	66%	48%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	58%	58%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	40%	29%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	61%	47%	32%
v) Prendre des responsabilités.	18%	15%	19%
Etre son propre patron.	66%	55%	40%
Créer, développer.	55%	42%	28%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	74%	76%	52%

ANNEXE 22.11

AMENAGEMENT CYNEGETIQUE (145.04)

	Programme	Famille (B)	Total (ABC)
PORTRAIT DE L'ETUDIANT			
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	13	75	532
b) Nombre de répondants:	13	62	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	87%	83%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	8%	61%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	69%	58%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	4,8	3,5	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	2,8	1,8	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	100%	71%	83%
i) * qui entreprendraient dans spécialité:	100%	64%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	0%	11%
k) * démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	23%	18%	19%
l) * démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	31%	21%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	70%	48%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	62%	45%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	69%	47%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	62%	46%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	3,1	2,9	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	3,1	4,1	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,5	4,1	3,8
t) Domaine de formation priorisé:	Démar	Gest/Démar	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	0%	16%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	23%	45%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	8%	34%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	15%	58%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	31%	44%	36%
Fonder son entreprise.	39%	71%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	54%	48%	44%
Bâtir sa clientèle.	46%	50%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	46%	50%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	77%	65%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	62%	58%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	0%	29%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	15%	47%	32%
v) Prendre des responsabilités.	8%	15%	19%
Etre son propre patron.	31%	55%	40%
Créer, développer.	23%	42%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	69%	76%	52%

ANNEXE 22.12

GESTION AGRICOLE (152.03)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT

a) Nombre de finissants dans l'échantillon:
b) Nombre de répondants:
c) Nb de répondants / Nb de finissants:
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):
g) Expérience administrative moyenne (en mois):

L'INTENTION D'ENTREPRENDRE

h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":
i) " qui entreprendraient dans spécialité:
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):

LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE

o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):
t) Domaine de formation priorisé:

LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP

u) Prévoir l'évolution de son milieu...
Chercher les désirs ... des consommateurs.
Trouver solutions .. besoins.. consommateurs.
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.
Fonder son entreprise.
Prendre des décisions...(intuitives)...
Bâtir sa clientèle.
Vendre ses idées avec conviction.
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients
Mener ...en faisant accepter ses vues...
Organiser ses opérations de façon efficace.
S'arrêter pour évaluer les objectifs...

v) Prendre des responsabilités.
Etre son propre patron.
Créer, développer.
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)

E 22.12

Programme	Famille (C)	Total (ABC)
56	202	532
52	154	448
93%	76%	84%
19%	34%	57%
48%	53%	64%
11,3	9,8	8,1
5,7	3,1	2,5
96%	89%	83%
90%	84%	78%
31%	15%	11%
25%	21%	19%
25%	33%	27%
64%	52%	50%
87%	70%	67%

URIALE

59%	64%	58%
60%	55%	54%
3,6	3,6	3,5
3,6	3,5	3,5
3,8	3,6	3,5
Gest	Gest	Gest

SHIP

14%	12%	20%
44%	34%	34%
50%	36%	28%
2%	25%	38%
12%	24%	36%
14%	31%	51%
46%	44%	44%
54%	41%	40%
37%	33%	37%
37%	37%	45%
33%	32%	42%
10%	22%	27%
4%	19%	32%
15%	20%	19%
12%	27%	40%
17%	22%	26%
23%	42%	52%

ANNEXE 22.13

ZOOTECHNOLOGIE (153.01)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	Programme	Famille (C)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	55	202	532
b) Nombre de répondants:	38	154	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	69%	76%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	34%	34%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	34%	53%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	9,2	9,8	9,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	1,5	3,1	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	76%	89%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	74%	84%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	11%	15%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	16%	21%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	37%	33%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	37%	52%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	55%	70%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	63%	64%	56%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	55%	55%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	4,7	3,6	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	4,7	3,5	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	5,0	3,6	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	8%	12%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	40%	34%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	34%	36%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	40%	25%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	26%	24%	36%
Fonder son entreprise.	45%	31%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	45%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	40%	41%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	26%	33%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	34%	37%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	34%	32%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	32%	22%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	37%	19%	32%
v) Prendre des responsabilités.	11%	20%	19%
Etre son propre patron.	42%	27%	40%
Créer, développer.	29%	22%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	37%	42%	52%

ANNNEXE 22.14

HORTICULTURE LEGUMIERE ET FRUITIERE (153.02)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	**Programme (C)**		**Total (ABC)**
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	10	202	532
b) Nombre de répondants:	4	154	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	40%	76%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	50%	34%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	50%	53%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	9,8	9,8	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	3,0	3,1	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	100%	89%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	100%	84%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	25%	15%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	0%	21%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	25%	33%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	50%	52%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	75%	70%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	50%	64%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	25%	56%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,0	3,6	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,0	3,5	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,0	3,6	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	0%	12%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	0%	34%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	50%	36%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	25%	25%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	0%	24%	36%
Fonder son entreprise.	0%	31%	51%
Prendre des décisions...(intuitives) ..	25%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	25%	41%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	50%	33%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	50%	37%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	25%	32%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	0%	22%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	0%	19%	32%
v) Prendre des responsabilités.	50%	20%	19%
Etre son propre patron.	0%	27%	40%
Créer, développer.	25%	22%	28%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	50%	42%	52%

ANNEXE 22.15

HORTICULTURE ORNEMENTALE (153.03)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	**Programme**	**Famille (C)**	**Total (ABC)**
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	40	202	532
b) Nombre de répondants:	32	154	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	80%	76%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	66%	34%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	69%	53%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	9,7	9,8	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	2,0	3,1	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	88%	89%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	81%	84%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	3%	15%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	19%	21%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	44%	33%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	78%	52%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	66%	70%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	53%	64%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	44%	55%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,5	3,6	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,5	3,5	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,3	3,6	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest/Démar	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	22%	12%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	22%	34%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	28%	36%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	31%	25%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	41%	24%	36%
Fonder son entreprise.	28%	31%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	53%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	41%	41%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	44%	33%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	53%	37%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	44%	32%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	38%	22%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	25%	19%	32%
v) Prendre des responsabilités.	28%	20%	19%
Etre son propre patron.	31%	27%	40%
Créer, développer.	25%	22%	28%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	66%	42%	52%

ANNEXE 22.16

GENIE RURAL (153.05)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	Programme	Famille (C)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	13	202	532
b) Nombre de répondants:	12	154	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	92%	76%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	0%	34%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	92%	53%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	6,2	9,8	8,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	1,5	3,1	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	100%	89%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	83%	84%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	15%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	25%	21%	10%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	33%	33%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	50%	52%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	58%	70%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	75%	64%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	75%	55%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	3,7	3,6	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	3,7	3,5	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	3,8	3,6	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	8%	12%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	17%	34%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	17%	36%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	50%	25%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	50%	24%	36%
Fonder son entreprise.	63%	31%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	42%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	33%	41%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	25%	33%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	25%	37%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	17%	32%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	33%	22%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	25%	19%	32%
v) Prendre des responsabilités.	17%	20%	19%
Etre son propre patron.	33%	27%	40%
Créer, développer.	25%	22%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	33%	42%	52%

ANNEXE 22.17

PRODUCTIONS VEGETALES (153.06)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	Programme	Famille (C)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	3	202	532
b) Nombre de répondants:	2	154	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	67%	76%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	50%	34%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	100%	53%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	12,0	9,8	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	4,5	3,1	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	100%	89%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	100%	84%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	15%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	50%	21%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	50%	33%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	0%	52%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	100%	70%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	50%	64%	56%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	50%	55%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,0	3,6	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,0	3,5	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,0	3,6	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest/Talent	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	0%	12%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	50%	34%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	0%	36%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	100%	25%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	0%	24%	36%
Fonder son entreprise.	50%	31%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	0%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	0%	41%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	0%	33%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	0%	37%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	0%	32%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	0%	22%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	0%	19%	32%
v) Prendre des responsabilités.	50%	20%	19%
Etre son propre patron.	50%	27%	40%
Créer, développer.	0%	22%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	100%	42%	52%

ANNEXE 22.18

GESTION CONSEIL EN AGRICULTURE (153.07)

PORTRAIT DE L'ETUDIANT	Programme	Famille (C)	Total (ABC)
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	10	202	532
b) Nombre de répondants:	10	154	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	100%	76%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	40%	34%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	80%	53%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	8,1	9,8	8,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	2,1	3,1	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	90%	89%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	90%	84%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	0%	15%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	20%	21%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	20%	33%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	50%	52%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	50%	70%	67%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	70%	64%	58%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	50%	55%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	2,8	3,6	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,8	3,5	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	2,0	3,6	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	0%	12%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	40%	34%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	30%	36%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	10%	25%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	10%	24%	36%
Fonder son entreprise.	10%	31%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	30%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	20%	41%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	30%	33%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	20%	37%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	20%	32%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	0%	22%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	0%	19%	32%
v) Prendre des responsabilités.	30%	20%	19%
Etre son propre patron.	50%	27%	40%
Créer, développer.	20%	22%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	40%	42%	52%

ANNEXE 22.19

TECHNIQUES EQUINES (155.05)

	Programme	Famille (b)	Total (ABC)
PORTRAIT DE L'ETUDIANT			
a) Nombre de finissants dans l'échantillon:	15	202	532
b) Nombre de répondants:	4	154	448
c) Nb de répondants / Nb de finissants:	27%	76%	84%
d) Pourcentage de femmes chez les répondants:	50%	34%	57%
e) Pourcentage des répondants de 21 ans et plus:	25%	53%	64%
f) Expérience professionnelle moyenne (en mois):	11,3	9,8	6,1
g) Expérience administrative moyenne (en mois):	0,8	3,1	2,5
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE			
h) Pourcentage y ayant "pensé" ou "alternative":	100%	89%	83%
i) " qui entreprendraient dans spécialité:	100%	84%	78%
j) Pourcentage démarrant à la fin des études:	25%	15%	11%
k) " démarrant entre 1 à 2 ans après f.d.é.:	0%	21%	19%
l) " démarrant entre 2 à 5 ans après f.d.é.:	25%	33%	27%
m) Pourcentage estimant le marché très favorable:	0%	52%	50%
n) Pourcentage ayant un projet d'entreprise (Q11):	100%	70%	57%
LA PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE			
o) Le % estimant la formation essentielle (Q4):	50%	64%	56%
p) Le % qui suivraient des cours additionnels:	75%	55%	54%
q) Nombre de cours qu'ils suivraient:	3,5	3,6	3,5
r) Nombre de cours que suivraient Q4 (voir o):	2,0	3,5	3,5
s) Nombre de cours que suivraient Q11 (voir n):	3,5	3,6	3,5
t) Domaine de formation priorisé:	Gest/Talent	Gest	Gest
LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTREPRENEURSHIP			
u) Prévoir l'évolution de son milieu...	0%	12%	20%
Chercher les désirs ... des consommateurs.	25%	34%	34%
Trouver solutions .. besoins...consommateurs.	0%	36%	28%
Prévoir les étapes de son projet d'affaires.	50%	25%	38%
Prendre les moyens pour réaliser ses projets.	25%	24%	36%
Fonder son entreprise.	50%	31%	51%
Prendre des décisions...(intuitives)...	25%	44%	44%
Bâtir sa clientèle.	0%	41%	40%
Vendre ses idées avec conviction.	0%	33%	37%
Négocier avec personnel, fournisseurs, clients	25%	37%	45%
Mener ...en faisant accepter ses vues...	25%	32%	42%
Organiser ses opérations de façon efficace.	25%	22%	27%
S'arrêter pour évaluer les objectifs...	50%	19%	32%
v) Prendre des responsabilités.	25%	20%	19%
Etre son propre patron.	0%	27%	40%
Créer, développer.	0%	22%	26%
Faire de l'argent (faire fructifier son avoir)	100%	42%	52%

Page blanche

ANNEXE 23

PORTRAIT DE L'ETUDIANT, DANS LES 19 PROGRAMMES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Programme:	Tech Dent	Den turo	Acup	Orth & Pro	Orth Visu	Audio	Tha nato	Dié téti	Eco Appl	Santé Anim	Amén Cyné	Gest agri	Zoo tech	Hor légu	Hor orne	Génie rural	Prod végé	Gest cons	Tech Equin
Numéro du programme:	110 O1	110 O2	112 O1	144 O3	160 O1	160 O2	171 O1	120 OO	145 O1	145 O3	145 O4	152 O3	153 O1	153 O2	153 O3	153 O5	153 O6	153 O7	155 O5
Répondants:	25	26	15	14	25	8	13	106	11	38	13	52	38	4	32	12	2	10	4
Pourcentage de répondants:																			
Sexe F	32	42	73	50	56	75	54	93	73	76	8	19	34	50	66	0	50	40	50
Age 21 +	92	85	87	71	72	88	69	65	36	58	69	48	34	50	69	92	100	60	25
Expérience professionnelle en mois:																			
	5,3	5,0	1,8	5,8	9,0	1,1	6,5	2,8	4,4	2,8	4,6	11,3	9,2	9,8	9,7	6,2	12,0	8,1	11,3
Expérience administrative en mois:																			
	3,0	3,7	3,0	3,4	3,4	1,9	3,7	1,2	2,5	1,3	2,8	5,7	1,5	3,0	2,0	1,5	4,5	2,1	0,8
Expérience totale en mois:																			
Total:	8,3	8,7	4,8	9,2	12,4	3,0	10,2	4,0	6,9	4,1	7,4	17,0	10,7	12,8	11,7	7,7	16,5	10,2	12,1
Expérience totale par rapport à la moyenne des 19 programmes:																			
(Moy. 8,6 = 1)	0,97	1,01	0,56	1,07	1,44	0,35	1,19	0,47	0,80	0,48	0,86	1,98	1,24	1,49	1,36	0,90	1,92	1,19	1,41

Note: Sexe = Nombre de FEMMES, exprimé en %
Age 21 + = Pourcentage ayant 21 ans ou plus.

ANNEXE 24

L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES ETUDIANTS, DANS LES 19 PROGRAMMES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Programme:	Tech Dent	Den turo	Acup	Orth & Pro	Orth Visu	Audio	Tha nato	Dié téti	Eco Appl	Santé Anim	Amén Cyné	Gest agri	Zoo tech	Hor légu	Hor orne	Génie rural	Prod végé	Gest cons	Tech Equin
Numéro du programme:	110 01	110 02	112 01	144 03	160 01	160 02	171 01	120 00	145 01	145 03	145 04	152 03	153 01	153 02	153 03	153 05	153 06	153 07	155 05
Répondants:	25	26	15	14	25	8	13	108	11	38	13	52	38	4	32	12	2	10	4

Pourcentage de répondants:

Pensé.. Q1	88	96	100	64	80	63	62	54	55	55	100	90	68	75	75	92	100	80	100
Altern. Q2	0	4	0	14	16	13	15	15	0	11	0	6	8	25	13	8	0	10	0
Spécia. Q3	88	100	100	71	92	75	77	63	55	55	100	90	74	100	81	83	100	90	100
Délai Q6A	4	50	60	0	12	0	0	1	0	0	0	31	11	25	3	0	0	0	25
Q6B	52	42	27	7	12	38	15	7	9	18	23	25	16	0	19	25	50	30	0
Q6C	24	8	7	21	44	25	39	26	18	18	31	25	37	25	44	33	50	20	25
Q6D	8	0	0	43	16	0	23	19	9	21	23	6	11	25	9	25	0	20	50
Q6E	0	0	7	7	12	0	8	16	18	5	23	10	11	25	13	17	0	20	0
Marché Q7A	32	12	27	21	16	38	0	8	0	3	31	31	16	50	34	17	0	20	0
Q7B	56	39	53	14	36	25	31	34	18	42	39	23	21	0	44	33	0	30	0
Q7C	12	50	20	50	48	38	39	47	73	26	31	39	53	50	22	50	100	30	100
Q7D	0	0	0	14	0	0	31	11	9	29	0	8	11	0	0	0	0	20	0
Projet Q11	60	92	73	57	40	50	31	42	27	45	62	87	55	75	66	58	100	50	100

Notes explicatives:

Q1 = % ayant pensé se lancer en affaires.
Q2 = % n'ayant pas pensé se lancer en affaires, mais qui envisagent cette alternative, quand la question leur est posée.
Q3 = % qui entreprendraient dans leur spécialité professionnelle.
Q6 = % qui se lanceraient en affaires:
- A) A la fin de leurs études.
- B) Dans un délai de 1 à 2 ans de la fin de leurs études.
- C) Dans un délai de 2 à 5 ans de la fin de leurs études.
- D) Plus de 5 ans après leurs études.
- E) Autre réponse = pas de réponse. (Dans les faits)

Q7 = Crois-tu que ta profession t'offre l'opportunité de partir à ton compte ?
- A) Oui, le marché s'y prête de toute évidence.
- B) Oui, le marché offre de très bonnes possibilités.
- C) Oui, le marché est difficile mais ouvert.
- D) Non, les conditions du marché ne sont généralement pas favorables.

Q11 = % ayant présentement à l'idée un projet d'entreprise.

ANNEXE 25

PERTINENCE D'UNE FORMATION ENTREPRENEURIALE SELON LES ETUDIANTS DANS LES 19 PROGRAMMES

#	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Programme:	Tech Dent	Den turo	Acup	Orth & Pro	Orth Visu	Audio	Tha nato	Dié tétl	Eco Appl	Santé Anim	Amén Cyné	Gest agri	Zoo tech	Hor légu	Hor orne	Génie rural	Prod végé	Gest cons	Tech Equin
Numéro du programme:	110 01	110 02	112 01	144 03	160 01	160 02	171 01	120 00	145 01	145 03	145 04	152 03	153 01	153 02	153 03	153 05	153 06	153 07	155 05
Répondants:	25	26	15	14	25	8	13	106	11	38	13	52	38	4	32	12	2	10	4
Pourcentage de répondants:																			
Non for. Q4	68	50	33	71	44	38	85	58	27	45	69	69	63	50	53	75	50	70	50
Cours + Q5A	68	50	27	71	48	25	77	57	27	45	62	60	55	25	44	75	50	50	75
Nb de cours:																			
Q5B1 (1 à 3)	44	42	27	29	28	13	54	34	9	21	39	37	16	25	34	33	50	40	25
Q5B2 (4 à 6)	12	4	0	14	12	0	15	10	0	16	23	4	29	0	8	42	0	10	25
Q5B3 (7 et +)	8	4	0	29	4	0	0	9	18	5	0	12	11	0	0	0	0	0	0
Nombre pondéré de cours (note 1):																			
Pour Q5A:	3,3	2,7	2,0	5,0	3,4	2,0	2,7	3,6	6,0	3,9	3,1	3,6	4,7	2,0	2,5	3,7	2,0	2,6	3,5
Pour Q4:	3,3	2,7	2,0	4,3	3,4	2,0	2,7	3,6	6,0	3,9	3,1	3,6	4,7	2,0	2,5	3,7	2,0	2,6	2,0
Pour Q11:	3,4	2,8	2,0	5,0	3,5	2,0	3,0	3,3	8,0	4,1	2,5	3,8	5,0	2,0	2,3	3,8	2,0	2,0	3,5
Question # 9: Valeur pondérée des choix prioritaires: (Note 2)																			
Economie	19	15	10	11	18	11	15	16	16	18	19	18	20	15	16	16	20	29	13
Gest./Adm.	32	32	29	24	29	28	27	31	29	28	32	33	35	40	29	33	35	38	30
Talents/Faib.	28	25	26	29	28	30	23	25	30	25	22	23	24	30	25	27	35	16	30
Démarrage	26	38	35	26	24	26	19	28	26	30	29	23	23	18	29	24	10	17	28

Note 1: Calcul du nombre pondéré de cours: (Voir annexe 3 note 1)
Note 2: Calcul de la valeur pondérée: (Voir annexe 3 note 2)

Q4 - Partirais-tu à ton compte sans posséder une formation en affaires ?
(Le % est celui des répondants ayant indiqué NON donc, ceux pour qui une telle formation est considérée essentielle)

Q5A - % étant prêts à suivre des cours additionnels, les préparant à se lancer en affaires.

Q5B - Nombre de cours qu'ils seraient prêts à suivre.

Q9 - Classe chacun des blocs de connaissances par ordre d'importance.
- En économie
- En gestion et administration
- En démarrage et développement d'entreprise
- Connaissance de ses talents et faiblesses comme entrepreneur.

ANNEXE 26

LES BESOINS DE FORMATION A L'ENTRPRENEURSHIP, EXPRIMES PAR LES ETUDIANTS DANS LES 19 PROGRAMMES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Programme:	Tech Dent	Den turo	Acup	Orth & Pro	Orth Visu	Audio	Tha nato	Dié téti	Eco Appl	Santé Anim	Cyné	Gest agri	Zoo tech	Hor légu	Hor orne	Génie rural	Prod végé	Gest cons	Tech Equin
Numéro du programme:	110 01	110 02	112 01	144 03	160 01	160 02	171 01	120 00	145 01	145 03	145 04	152 03	153 01	153 02	153 03	153 05	153 06	153 07	155 05
Répondants:	25	26	15	14	25	8	13	106	11	38	13	52	38	4	32	12	2	10	4
Question 8	Pourcentage de répondants à "Peu" ou "Pas du tout":																		
Prévoir évolu.. A	20	42	47	36	16	0	31	25	27	18	0	14	8	0	22	8	0	0	0
Désirs consom B	44	50	33	50	24	0	46	21	64	47	23	44	40	0	22	17	50	40	25
Solutions... C	20	39	20	36	24	13	46	14	36	42	8	50	34	50	28	17	0	30	0
Etapes projet D	36	42	40	93	40	38	62	36	46	76	15	2	40	25	31	50	100	10	50
Moyens... E	44	54	33	79	44	25	39	37	46	47	31	12	26	0	41	50	0	10	25
Fonder entrepi F	32	54	47	79	32	25	69	73	91	76	39	14	45	0	28	83	50	10	50
Decision intui. G	40	46	20	64	48	13	62	43	55	45	54	46	45	25	53	42	0	30	25
Batir clientèle H	52	46	33	64	24	13	69	28	82	42	46	54	40	25	41	33	0	20	0
Vendre ..idées I	56	39	20	64	12	25	46	34	46	53	46	37	26	50	44	25	0	30	0
Négocier... J	64	50	53	71	52	25	54	32	64	61	77	37	34	50	53	25	0	20	25
Mener... K	68	50	33	100	32	13	62	32	55	58	62	33	34	25	44	17	0	20	25
Organiser... L	28	39	27	71	28	13	46	23	27	40	0	10	32	0	38	33	0	0	25
Evaluer... M	56	58	47	71	28	13	69	20	36	61	15	4	37	0	25	25	0	0	50
MOYENNE Q8	43	47	35	68	31	16	54	32	52	51	32	27	34	19	36	33	15	17	23
Question 10																			
Responsable A	20	35	20	36	16	13	39	11	9	18	8	15	11	50	28	17	50	30	25
Patron B	40	31	40	93	28	13	54	49	46	66	31	12	42	0	31	33	50	50	0
Créer, dévelop C	28	35	40	36	28	38	23	16	18	55	23	17	29	25	25	25	0	20	0
Argent D	48	42	60	71	48	38	77	51	91	74	69	23	37	50	66	33	100	40	100
MOYENNE Q10	34	36	40	59	30	25	48	32	41	53	33	17	30	31	38	27	50	35	31
MOY Q8 + Q10	41	44	36	66	31	16	52	32	49	52	32	25	33	22	36	31	24	21	25

Moyenne selon les répondants " oui " à Q1, Q2, Q11:

	41	42	32	71	32	32	67	34	47	54	28	22	32	27	31	31	24	25	25

Note: Les question 8 et 10 sont détaillées à l'annexe 15

ANNEXE 27

BESOINS DE FORMATION DES ETUDIANTS AYANT UN PROJET D'ENTREPRISE, DANS LES 19 PROGRAMMES

#	1	2	3	4	5	6	7	a	8	A	9	10	11	B	12	13	14	15	16	17	18	19	C	Tot
Nombre de répondants dans le programme:	25	26	15	14	25	8	13	126	106	232	11	38	13	62	52	38	4	32	12	2	10	4	154	448
Nombre de répondants "oui" à Q1, Q2, Q11: (Voir note 1)	15	24	11	8	10	4	3	75	44	119	3	16	8	27	43	19	3	21	7	2	5	4	104	250
Pourcentage de répondants "Peu" ou "Pas du tout":																								
Q8 A	20	42	36	38	10	0	67		25		33	19	0		9	11	0	19	0	0	0	0		
B	60	46	27	63	10	0	67		25		67	38	13		44	26	0	19	14	50	40	25		
C	13	33	18	50	20	25	67		14		33	38	13		49	26	67	24	29	0	40	0		
D	40	38	36	88	40	75	67		52		67	69	0		0	42	33	29	29	100	0	50		
E	40	50	27	75	40	50	67		43		67	56	13		9	32	0	38	57	0	20	25		
F	27	54	45	75	60	50	67		66		100	69	13		9	42	0	14	86	50	20	50		
G	33	46	9	75	50	25	67		45		67	63	50		47	42	33	57	43	0	40	25		
H	47	46	36	75	30	25	67		25		100	44	38		53	37	33	24	43	0	20	0		
I	60	42	18	63	20	25	67		34		33	50	38		33	21	67	38	29	0	40	0		
J	67	46	55	88	60	50	67		36		67	69	75		35	32	67	48	14	0	20	25		
K	67	50	27	100	30	25	67		39		0	63	63		30	37	33	43	14	0	20	25		
L	20	38	27	75	30	25	33		27		0	44	0		9	37	0	29	43	0	0	25		
M	60	54	45	75	20	25	67		25		33	69	13		0	42	0	10	29	0	0	50		
Moy	43	45	31	72	32	31	64		35		51	53	25		25	33	26	30	33	15	20	23		
Q10 A	27	33	9	50	20	25	67		14		0	25	13		9	5	67	24	14	50	40	25		
B	40	25	36	100	30	25	67		43		33	75	38		5	37	0	19	29	50	40	0		
C	33	33	36	50	20	50	67		14		0	50	25		12	32	33	24	29	0	40	0		
D	47	42	55	63	60	50	100		55		100	81	75		19	37	33	67	29	100	40	100		
Moy	37	33	34	66	33	38	75		32		33	58	38		11	28	33	34	25	50	40	31		
Moy Q8 + Q10:	41	42	32	71	32	32	67	43	34	40	47	54	28	46	22	32	27	31	31	24	25	25	27	35

Note 1 : Ces données représentent les besoins des étudiants ayant répondu OUI aux questions # 1 ou 2, et 11 à la fois.
Ces besoins ont été exprimés aux questions 8 et 10 qui apparaissent à l' annexe 15.

ANNEXE 28

TABLEAU RESUMANT LES CONCLUSIONS, PAR PROGRAMME

#	Programme	Pertinent ?	Facteurs motivant la pertinence					Facteurs motivant les réserves			Unités à ajouter		
	TECHNIQUE(S)		I	P	E	Pr	Bes	I	P	Pr	u	T	F
1	DENTAIRES	Oui	X	X	10	X	5				7	X	
2	DE DENTUROLOGIE	Oui, sous réserve	X		3	X	6		X		5		X
3	D'ACUPUNCTURE	Oui, sous réserve	X		6	X	2		X		6		X
4	D'ORTHESES ET PROTHESES	Oui	X	X	6	X	13				5	X	
5	D'ORTHESES VISUELLES	Oui, sous réserve	X		3	X	1		X		2		X
6	D'AUDIOPROTHESES	Oui, sous réserve	X		4	X	0		X		4		X
7	THANATOLOGIE	Oui	X	X	5	X	9				4		X
8	DE DIETETIQUE	Oui	X	X	2	X	2				1	X	
9	ECOLOGIE APPLIQUEE	Oui, sous réserve			8	X	7	X	X		4		X
10	SANTE ANIMALE	Oui, sous réserve	X		6	X	9		X		4		X
11	AMEMAGEMENT CYNEGETIQUE	Oui	X	X	3	X	4				2	X	
12	GESTION-EXPL-ENTR. AGRICOLE	Oui	X	X	3	X	2				3	X	
13	ZOOTECHNOLOGIE	Oui, sous réserve	X	X	4	X					5		X
14	HORTICULTURE LEGUMIERE	Conclusion partielle									3		
15	HORTICULTURE ORNEMENTALE	Oui, sous réserve	X		3	X	3		X		4		X
16	GENIE RURAL	Oui	X	X	6	X	3				6	X	
17	PRODUCTIONS VEGETALES	Conclusion partielle			3	X					4		
18	GESTION CONSEIL EN AGRI.	Oui	X			X	1		X		3		X
19	EQUINES	Conclusion partielle	X		8	X				X	6		X

CODE D'INTERPRETATION

Rem: consulter la présentation de chacun des programmes pour une analyse plus détaillée de la situation.

I = Intention des étudiants.
P = Pertinence selon les étudiants.
E = Eléments du profil peu ou pas couverts selon l'analyse du programme.
Pr = Priorité accordée à la formation entrepreneuriale selon les entrepreneurs.
Bes = Tâches dont le taux de carence est de 50% ou plus.
u = Unités de formation entrepreneuriale qu'il serait pertinent d'ajouter.
T = Il serait pertinent d'ajouter les unités pour tous les étudiants du programme.
F = Il serait pertinent d'offrir les unités additionnelles sur une base facultative.

Note: en Techniques équines, c'est l'opinion de l'entrepreneur du programme et non de la famille des Techniques agricoles dont il est question pour la "réserve" dans la colonne "Pr".

27